

5. Бельская, И. А. Справка по делам об экономической несостоятельности (банкротстве), находящимся в производстве хозяйственных судов в период с 01.08.2011 по 01.09.2013 / И. А. Бельская // Высший Хозяйственный Суд Республики Беларусь [Электронный ресурс] / 05.09.2013. – Режим доступа: <http://court.gov.by/online-bd/bankruptcy/stats-relevant-company/> – Дата доступа: 29.09.2013

Я. Г. Кулеца

Научный руководитель – кандидат сельскохозяйственных наук
Т. М. Германов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БЕРЕЗОВСКИЙ СЫРОДЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»)

В статье кратко изложен анализ организации сбыта конкретного предприятия. Обоснованы основные пути совершенствования сбытовой деятельности предприятия, представлены результаты применения данных методов на практике.

Эффективная сбытовая деятельность является важнейшим направлением повышения финансовой устойчивости товаропроизводителей. По мере формирования и развития рыночных отношений проблема сбыта продукции все более усложняется. Становится недостаточной деятельность, направленная на изучение спроса и производства продукции в соответствии с запросами промежуточных и конечных потребителей. Важно выработать канал распределения и найти надежных партнеров в сфере сбыта.

ОАО «Березовский сыродельный комбинат» проводит эффективную сбытовую политику, направленную как на внутренний, так и на внешний рынок.

На общенациональном рынке предприятие реализует свою продукцию в самом широком ассортименте, поставки осуществляются во все регионы республики, в соответствии с заключенными договорами. При этом большая часть молочной продукции ОАО «Березовский сыродельный комбинат» и практически вся социально значимая (молоко, кефир, сметана, творог, дешевые сорта сыра) реализуется на региональном рынке Брестской области.

Основной сегмент внешнего рынка, на котором присутствует наша продукция, – Российская Федерация. Рост отгрузок наметился в страны СНГ (Молдова, Украина, Казахстан) и страны дальнего зарубежья (Польша, Германия, Чехия, Литва). Основным экспортным товаром предприятия был и остается сыр полутвердый (более 63 %), также хорошо реализуются масло животное

(15,5 %), казеин технический (7,5 %), консервы молочные (5,8 %) [1].

В условиях рынка даже самая хорошо организованная система требует постоянного совершенствования, а тем более система, основанная на работе с клиентами.

Совершенствование системы сбыта – это непрерывный процесс обоснования и реализации наиболее рациональных форм, методов, способов и путей ее создания и развития; рационализация ее отдельных сторон, контроль и выявление «узких мест» на основе непрерывной оценки соответствия системы контроля внутренним и внешним условиям функционирования организации [3].

Одним из направлений совершенствования сбытовой деятельности является выбор правильной организационной структуры. Так, на предприятиях, выпускающих большой ассортимент продукции, применение линейно-функциональной структуры становится нецелесообразным, что может быть объяснено различием в методах привлечения потребителей. Наиболее целесообразным здесь является применение дивизиональной структуры; а в случае нашего предприятия, дивизиональной структуры с разделением по рынкам сбыта и созданием отдельных групп, занимающихся экспортом и рынком Республики Беларусь.

Совершенствование сбытовой деятельности может быть достигнуто развитием каналов сбыта, интерес здесь представляет нулевой канал сбыта, так как расширение фирменной торговой сети повышает рентабельность реализации в среднем на 3–4 %. Большое распространение в последние годы получила реализация товаров на бирже, что уменьшает риски и облегчает процедуру совершения сделок.

Решение проблемы совершенствования сбыта внутри самой организации, конечно, хорошо, но больший эффект дает все же изменение отношения потребителей. Для поддержания постоянного спроса необходимо стимулирование сбыта – это кратковременные меры денежного или материального характера, поощряющие покупку товара. К основным формам стимулирования сбыта можно отнести: проведение рекламных мероприятий, участие в выставках и ярмарках, организация промоакций [2].

В этой связи ОАО рекомендуется чаще участвовать в выставках и ярмарках, и особенное внимание уделять международным выставкам, позволяющим выйти на мировой рынок.

Так, ОАО «Березовский сыродельный комбинат» предлагается поучаствовать в продовольственной выставке в Милане, проходящей 19–22 мая 2013 года.

Стоимость 1 кв. метра снимаемого помещения составляет 200 евро, то есть при использовании территории 3 × 3 кв. метра общая стоимость услуги составит: $200 \times 9 = 1800$ евро. Стоимость перевозки продукции одной машиной составит 3000 евро, для работы на выставке планирует-

ся использовать
ставят 9000 евро
(3 человека) в ра
ные были рассч
дней пребывания
на проживание.

ые издержки о
очные персона
а. Командирова
ень и количест
итание и 76 евр

Общие затраты на участие в выставке составят: $1800 + 9000 + 1500 = 12\,300$ евро.

Как показывает опыт проведения подобных тематических выставок как правило, по их итогам заключается минимально 4–5 контрактов. Средней продукцией наиболее покупаемыми являются сыр и масло, здесь потенциальными рынками являются Молдова, Грузия и Украина. Большой интерес проявляют к техническому казеину такие страны, как США, Германия и Чехия. Последним выбранным продуктом является ЗЦМ, так как наблюдается с каждым годом рост экспорта данного продукта более чем на 55%.

Рост экспорта будет осуществлен за счет увеличения количества выпускаемой продукции, в случае заключения контрактов на поставку продукции.

Таблица 1

Экономическая выгода от участия в выставке

Вид продукции	Кол-во отгрузки, т	Прибыль с 1 т на внешних рынках, тыс. руб.	Прибыль с 1 т на внутреннем рынке, тыс. руб.	Разница в прибыли, тыс. руб.	Дополнительная прибыль, тыс. руб.
Сыр	160	10 600	2236	8364	1 338 240
Масло животное	174	4456	2686	1770	307 980
Казеин	100	16 523	4840	11 683	1 168 300
ЗЦМ	230	2071	505	1566	360 180
Итого	664	-	-	-	3 174 700

Источник: собственная разработка.

Прибыль от реализации продукции по контрактам составит 31 747 млн руб. или 271 341,9 евро, из них от реализации сыра – 114 379,5 евро, масла – 26 323,1 евро, казеина – 99 854,7 евро и ЗЦМ – 30 784,6 евро.

Чистая прибыль при этом составит: $271\,341,9 - 12\,082 = 259\,041,9$ евро.

Таким образом, за счет участия в выставке ОАО «Березовский сыродельный комбинат» может получить дополнительную прибыль в размере 122

259 041,9 евро или 3,03 млрд рублей, что составляет 3,1 % от всей получаемой прибыли.

Проведение данных мероприятий существенно повысит интерес к продукции предприятия, а также внедрит в сознание потребителей положительный имидж, подкрепленный качеством продукции и уровнем сервиса.

Список источников

1. Бизнес-план ОАО «Березовский сыродельный комбинат» на 2012 год.
2. Денисова, Е. С. Методы стимулирования сбыта: учеб.-практич. пособие / Е. С. Денисова. – М., 2009. – 200 с.
3. Протасеня, В. С. Управление сбытом на предприятии: практикум / В. С. Протасеня, П. П. Кит. – Минск, 2009.
4. Киреенко, Н. Стратегия организации сбытовой деятельности на перерабатывающих предприятиях / Н. Киреенко. – Минск, 2009.

К. О. Кулеша

Научный руководитель – доктор экономических наук П. Я. Папковская

ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ МСФО И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЧАСТИ АРЕНДЫ

В статье рассматриваются основные различия между рекомендациями МСФО 17 «Аренда» и законодательством Республики Беларусь в области арендных отношений.

В современных условиях перехода Республики Беларусь к рыночной экономике арендные отношения получают существенное развитие и распространение. В условиях глобализации и интеграции белорусской экономики в мировую возникает необходимость создания единой системы учета и составления бухгалтерской финансовой отчетности для участников арендных отношений. На сегодняшний день такой системой становятся международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Формирование финансовой отчетности организации в соответствии с требованиями МСФО становится насущной задачей.

В настоящее время в Республике Беларусь не существует аналога МСФО 17 «Аренда», при учете арендных операций и составлении отчетности бухгалтера руководствуются Законом об аренде, Гражданским Кодексом, Инструкцией о порядке бухгалтерского учета лизинговых операций и другими нормативно-правовыми актами. Здесь следует отметить, что на сегодняшний день в республике не существует инструкции по учету арендных операций в целом, регламентируется только бухгалтерский учет операций, связанных с финансовой арендой (лизингом).