

Эта формула может оказать существенное содействие при заключении крупных договоров, когда клиент не может выплатить всю сумму договора сразу, требует скидку уже с первых поставок, а предприятие не хочет терять этого клиента. Принцип действия: сумма скидки распределяется по поставкам в зависимости от их объема и порядкового номера. Формула построена так, что более установленной положением скидки клиент при выборе объема договора до конца все равно не получит, а скидками внутри этих поставок можно варьировать как угодно, причем это может делать менеджер по продажам при подготовке договора. Для ориентации на дисциплину клиента введен коэффициент доверия. Чем он больше, тем больше скидка зависит от объема покупки, чем меньше коэффициент, тем больше скидка зависит от номера поставки. Даже если клиент нарушит объемы оговоренных платежей или захочет изменить договор уже в ходе его исполнения можно пересчитать объемы скидок и поставок в оставшемся промежутке.

<http://edoc.bseu.by>

*А.А. Цыганков,*  
аспирант БГЭУ (Минск)

### **УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКОЙ, НАПРАВЛЕННОЕ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях для обеспечения устойчивого финансового положения предприятию необходимо оперативно управлять ценовой политикой. Одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия является наличие прибыли от производственной деятельности. Взаимосвязь между прибылью предприятия и ценой на производимую продукцию характеризуется следующей зависимостью:

$$П = O \cdot Ц - Z_{\text{пер}} \cdot O - Z_{\text{пост}}, \quad (1)$$

где  $P$  — прибыль предприятия,  $O$  — объем производства,  $C$  — цена единицы продукции,  $Z_{\text{пер}}$  — переменные затраты на единицу продукции,  $Z_{\text{пост}}$  — общие постоянные затраты.

Как мы видим, помимо цены на прибыль влияют также структура затрат и объем производимой продукции. Влияние, оказываемое каждым фактором на прибыль (при неизменных остальных составляющих), можно рассчитать следующим образом.

1. Изменение прибыли ( $\Delta\Pi$ ) при изменении цены ( $\Delta\Pi$ ):

$$\Delta\Pi = O \cdot \Delta\Pi; \quad (2)$$

2. Изменение прибыли при изменении объема производства ( $\Delta O$ ):  $\Delta\Pi = \Delta O \cdot (\Pi - Z_{\text{пер}})$ ; (3)

3. Изменение прибыли при изменении переменных затрат ( $\Delta Z_{\text{пер}}$ ):  $\Delta\Pi = -\Delta Z_{\text{пер}} \cdot O$ ; (4)

4. Изменение прибыли при изменении постоянных затрат ( $\Delta Z_{\text{пост}}$ ):  $\Delta\Pi = -\Delta Z_{\text{пост}}$ . (5)

Однако в реальных условиях изменение цены на продукцию при прочих равных условиях приводит к изменению объема реализации и, естественно, к изменению переменных, постоянных затрат и прибыли. Поэтому перед производителем, желающим сохранить прежний размер прибыли, встают два новых вопроса:

Каким изменением цены можно компенсировать вынужденное изменение объема производства?

Какими объемами выпуска можно компенсировать изменение цен?

Преобразовывая уравнения (1) относительно изменений цены получаем следующую зависимость:

$$\Delta\Pi = 1/O^n \cdot (O^n \cdot Z_{\text{пер}} - O \cdot Z_{\text{пер}} - \Pi \cdot \Delta O + \Delta Z_{\text{пост}}), \quad (6)$$

где  $O^n$  — новый объем производства,  $Z_{\text{пер}}^n$  — переменные затраты на единицу продукции после изменения.

Рассчитать необходимое изменение объема производства, необходимое для сохранения прежнего размера прибыли при изменении рыночных цен, переменных и постоянных затрат, можно с помощью следующей формулы:

$$\Delta O = -(O \cdot (\Delta\Pi - \Delta Z_{\text{пер}}) - \Delta Z_{\text{пост}}) / (\Pi^n - Z_{\text{пер}}^n), \quad (7)$$

где  $\Pi^n$  — новая цена единицы продукции.

Данный алгоритм позволит руководству предприятия в режиме реального времени оперативно принимать решения по ценам и объемам производства, планировать и при необходимости корректировать ценовую политику, направленную на обеспечение финансовой устойчивости предприятия.