

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 ев,

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).