

УДК 339.187
ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ
ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ТПЧУП «ВодоТеплоКомплектМонтаж»)

Н. А. ГАЛЕНКО
Научный руководитель И. В. КРИВЕНКОВА
БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Целью работы является формирование направлений увеличения объемов реализации продукции, для достижения чего выделены основные способы повышения объемов сбыта:

- метод «Магнит сверху» (предусматривает наличие бесплатных продуктов, услуг для клиентов);
- акции, бонусы;
- реализация товаров и услуг по более привлекательной цене;
- создание иллюзии скидки (ситуация, когда на ценнике указывается несколько большая стоимость, в результате чего создается эффект «мнимой распродажи», который не заставит себя долго ждать, т. к. экономия средств является приоритетом у многих покупателей).

Для увеличения объемов реализации продукции ТПЧУП «ВодоТеплоКомплектМонтаж» предлагается продавать отдельные виды продукции в рассрочку. Первый платеж будет вноситься сразу и составит 50 % от стоимости оборудования, остальную сумму можно выплатить в течение трех месяцев.

Рассрочка позволит покупателю быстро получить товар, что сэкономит его время и деньги, а предприятие привлечет новых клиентов, удержит уже существующих и повысит объемы реализации продукции.

Предполагается увеличение выручки от реализации продукции на 20 % в результате предоставления рассрочки покупателю. Тогда, прирост выручки от реализации составит 151,6 млн р.

Рентабельность продаж в 2015 г. составила 28,9 %.

Следовательно, дополнительный объем прибыли от реализации составит 43,8 млн р.

Исходя из того, что продукция закупается в евро, а реализуется за белорусские рубли, следует учитывать девальвацию белорусского рубля по отношению к евро за период рассрочки.

Девальвация белорусского рубля по отношению к евро в 2015 г. составила 40,4 % или в среднем 3,37 % в месяц. В этом случае потери от девальвации сформируются на уровне 30,66 млн р.

Экономический эффект от предоставления рассрочки составит 13,14 млн р. Следовательно, предоставление рассрочки покупателям при условии увеличения объема продаж на 20 % принесет положительный экономический эффект в размере 13,14 млн р. за год.