

НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.М. Шубина, студент 4 курса ФПУ

Научный руководитель: О.Л. Сапун, канд. пед. наук, доцент

*УО «Белорусский государственный аграрный технический
университет»,*

г. Минск, Республика Беларусь

Актуальность темы данной работы обусловлена тем, что в современных условиях необходимо рационально оценивать и управлять финансовым состоянием для выживаемости организации.

Целью исследования является управление и оценка текущего финансового состояния организации, и разработка мероприятий по совершенствованию управления финансовым состоянием организации.

Объектом изучения финансового состояния в данной работе является иностранное частное унитарное сельскохозяйственное производственное предприятие «Детскосельский-Городок», филиал «Вировлянский».

Сегодня Концерн «Детскосельский» – это более 20 агропромышленных и перерабатывающих предприятий, на территории России и Республики Беларусь, которые производят широкий спектр сельскохозяйственной продукции: молоко, мясо, зерно, подсолнечное масло, мясные деликатесы. Концерн «Детскосельский» также является одним из крупнейших работодателей в АПК, в нем работают более 2 000 человек.

За предприятием на 01.01.2024 было закреплено 20 719 га земель, из них 12 449 га сельхозугодий, в том числе 6784 га пашни. Уровень распаханности составил 54,5 %.

В таблице 1 проанализируем экономические показатели деятельности ИП «Детскосельский» филиал «Вировлянский» за 2022–2024 гг.

Таблица 1 – Динамика экономических показателей деятельности ИП «Детскосельский» филиал «Вировлянский» за 2022–2024 гг.

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.	24961	30487	37866
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.	17152	22796	27810
Валовая прибыль, тыс. руб.	7809	7691	10056
Валовая продукция, тыс. руб.	18826	28224	37630
Управленческие расходы, тыс. руб.	1335	2167	2363
Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.	6474	5524	7693
Прочие доходы по текущей деятельности, тыс. руб.	174	617	2578
Прочие расходы по текущей деятельности, тыс. руб.	624	319	763
Прибыль (убыток) от текущей деятельности, тыс.руб.	6024	5822	9508

Из таблицы 1 видно, что объем производства продукции филиала «Вировлянский» увеличился в 2023 году по сравнению с 2022 годом и в 2024 году по сравнению с 2023 годом на 9398 тыс. руб. или на 49,9 % и на 9408 тыс. руб. или на 33,3 %, соответственно. Выручка от реализации продукции увеличилась в 2023 году по сравнению с 2022 годом на 5526 тыс. руб. или на 22,1 %; в 2024 году относительно 2023 года также наблюдался рост данного показателя на 7379 тыс. руб. или на 24,2 %, что означает повышение деловой активности организации.

В изучаемом периоде прибыль от реализации продукции в 2023 году снизилась на 950 тыс. руб., а в 2024 году – повысилась на 2 169 тыс. руб., что означает снижение эффективности хозяйственной деятельности в 2023 году и повышение в 2024 году.

Таким образом, деловая активность ИП «Детскосельский» филиал «Вировлянский» в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличилась, аналогично и в 2024 году по сравнению с 2023 годом, о чем свидетельствует изменения выручки от реализации продукции.

Наиболее приемлемой в текущий период времени в условиях отсутствия собственных оборотных средств и неплатежеспособности юридических и физических лиц, считаем нужным рассмотреть возможность применения скидок за ускорение оплаты счетов покупателями [1-3].

Рассмотрим механизм предоставления скидки на основную реализуемую продукцию: молоко цельное.

В договоре поставки такая скидка может быть записана в следующем виде: «2/6 нетто 30» (или в английском варианте – «2/6 neto 30»). И это будет означать, что покупатель обязан произвести полную оплату за отгруженную продукцию в течение 30 календарных дней. Но если он произведет оплату в течение первых 6 дней этого срока, то имеет право автоматически уменьшить сумму платежа на 2 %, то есть воспользоваться скидкой за ускорение оплаты.

Следует отметить, что организация уже применяет один из действенных методов устранения дебиторской задолженности, рекомендуемый большинством экономических источников – предоплату за реализованную продукцию. Как показывают данные бухгалтерского баланса, сумма авансов полученных снизилась на 81 тыс. руб. в 2024 году по сравнению с 2023 годом, а их доля занимает 3,88 % в 2024 году в сравнении с 2023 годом: 4,76 %. Следовательно, необходимо рассмотреть еще варианты высвобождения денежных средств из дебиторской задолженности.

Рассмотрим размер скидки в зависимости от суммы платежа по одному договору поставки, то есть по договору поставки молока цельного рассматриваем условия «2/6 нетто 30» – 2 % скидки при условии оплаты в течение 6 дней при возможных 30 днях [4-5]. Исходные данные для расчета скидки за ускорение оплаты представлены в таблице 2 по внутренним данным организации.

Таблица 2 – Исходные данные для расчета скидки за ускорение оплаты в среднем по договорам поставки

Наименование продукции	Скидка %	Средняя ставка по краткосрочным кредитам банка, %	Средняя партия по договору поставки руб.	Среднее количество договоров в год	Средняя выручка по договорам поставки, тыс руб. (гр. 4 * гр. 5)
Молоко цельное	"2/6 нетто 30"	12,5	2457,38	12	29488,56

Из данных таблицы 2 следует, что выручка от реализации по договорам поставки молока цельного составляет в среднем 29 488,56 тыс. руб., у покупателей, которых, по мнению организации, заинтересует данное предложение.

Таким образом, предоставление скидки за ускорение оплаты позволяет высвобождать средства из дебиторской задолженности и тем самым увеличить сумму денежных средств в сумме 29 488,56 тыс. руб.,

при этом потери по скидке с учетом значимости клиентов составят 2064,2 тыс. руб., т.е. реальная сумма высвобождения средств из дебиторской задолженности составит 27 424 тыс. руб.

Литература

1. Батурина, Н.А. Аналитические обоснования механизма применения скидок при расчетах с дебиторами / Н.А. Батурина // Экон. анализ: теория и практика. – 2021. – № 9. – С. 54–60.
2. Винокурова, Т.П. Скидка за ускорение оплаты как способ сокращения дебиторской задолженности / Т. П. Винокурова // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]. – Минск, 2023.
3. Пономаренко, П.Г. Бухгалтерский учет и аудит: учеб. пособие для вузов / П.Г. Пономаренко, Е.П. Пономаренко. – Минск: Выш. шк., 2021. – 487 с.
4. Толкачева, Е.Г. Совершенствование системы показателей оценки финансового состояния организации / Е.Г. Толкачева // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2023.
5. Финансовый анализ [Электронный ресурс]. – 2025. – Режим доступа: <http://bibook.ru/books/34095/default.htm> – Дата доступа: 10.04.2025.

УДК 339.138

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В.А. Ягело, студент 4 курса ФПУ

Научный руководитель: Е.М. Исаченко

*УО «Белорусский государственный аграрный технический
университет»*

г. Минск, Республика Беларусь

ОАО «Ошмянский мясокомбинат» – предприятие мясоперерабатывающей отрасли Республики Беларусь специализирующийся на производстве колбасных изделий, деликатесной продукции, мяса, субпродуктов и полуфабрикатов.

Для совершенствования коммуникационной политики требуется значительное развитие digital-маркетинга и SMM.

Сейчас традиционный маркетинг часто сочетают с digital-инструментами. Например, на улицах размещают конструкции (коробы, дисплеи, панели, билборды) с цифровой рекламой.

Основные инструменты диджитал-маркетинга: реклама (таргетированная, контекстная, у блогеров, на своих платформах); email-