

влияет на долю выручки, получаемую через канал Интернет-торговли. С учетом внесенных изменений общая выручка направления аксессуаров по всем каналам возрастает на 30,2%, общая выручка организации возрастет на ≈ 4%. Так же необходимо учесть тот факт, что предложенное мероприятие предполагает рост выручки в направлении, имеющем высокую рентабельность (30%, против 16,34% в целом по компании), что позволит увеличить удельный объем данного направления и положительно скажется на общих экономических показателях организации, повысив рентабельность продаж на 0,48 п.п., т.е. повысив эффективность управления сбытом всей организации в целом.

Список литературы

1. Мастеров А.И. Система показателей для проведения управленческого анализа сбытовой деятельности организации / А.И. Мастеров // Экономический анализ. – 2015. – Т. 207. – № 42. – С.41-46.
2. Исследования аналитиков CNews в сфере электронной комерции. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/new>. – Дата доступа: 25.10.2020г.
3. Алексина С.Б., Шипилова С.С. Повышение конкурентоспособности в электронной торговле // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 (58). С. 429-432.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОТ ВНЕДРЕНИЯ В БЕТОННЫЕ КОНСТРУКЦИИ ОТХОДОВ КРОМКИ ГРУНТОВОЙ ТКАНИ НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКИ

*Воронов А.М., Зимица Е.Л.
Витебск, Витебский филиал Международного
университета» МИТСО»*

Снижение себестоимости продукции – основной фактор увеличения прибыли и повышения дохода хозяйственной деятельности предприятия. Уровень и динамика себестоимости позволяют оценить рациональность использования находящихся в распоряжении предприятия производственных ресурсов. Значение показателя себестоимости продукции еще более возрастает с переходом предприятия на полный хозяйственный расчет, самокупаемость и самофинансирование. Всё это подтверждает актуальность данной проблемы.

Цель работы – экономическое обоснование внедрения в бетонные конструкции отходов кромки грунтовой ткани.

Материал и методы. Бетонные конструкции, выполненные с использованием отходов кромки грунтовой ткани по технологии смешивания и вибрации, обладают значительными преимуществами по сравнению с обычными:

- практически полностью исключается усадочное трещинообразование;
- исключается расслоение смеси при формировании и особенно транспортировании;

- увеличивается прочность на сжатие на 24 %, что подтверждается актами испытаний образцов.

Метод удельных показателей. Метод удельных показателей относится к наиболее простым и применяется для сложно-технической продукции, если можно выделить один качественный основной показатель, от которого зависит цена [1].

Результаты и их обсуждение. Первоначально рассчитывается удельная цена на единицу параметра:

$$C_{уд} = \frac{C_б}{P_б} = \frac{8,36}{4} = 2 \text{ руб} \quad (1)$$

где $C_б$ – цена базисного изделия, в стоимостных единицах,
 $P_б$ – величина параметра базисного изделия.

Цена нового изделия

$$C_н = C_{уд} \cdot P_н = 2 \cdot 8 = 16 \text{ руб.} \quad (2)$$

Расчет отпускной цены. Отпускная цена единицы продукции состоит из:

- полной себестоимости продукции;
- прибыли;
- налога на добавленную стоимость (НДС).

Свободная отпускная цена (с НДС) бетонного изделия

$C_{отп} = 8 \text{ руб}$ — свободная отпускная цена с НДС, руб.

Цена без НДС:

$$C_{без \text{ НДС}} = \frac{C_{отп} \cdot 100}{C_{НДС}} = \frac{8 \cdot 100}{120} = 6,67 \text{ руб.}$$

где $C_{отп}$ – свободная отпускная цена с НДС, руб;
 $C_{НДС}$ – ставка НДС (в соответствии с законодательном Республики Беларусь), %.

Себестоимость

$$C/C = \frac{C_{без \text{ НДС}} \cdot 100}{R} = \frac{6,67 \cdot 100}{125} = 5,56 \text{ руб.}$$

где $C_{без \text{ НДС}}$ – цена без НДС, руб;

R – норматив рентабельности, %

Прибыль

$$П = C_{без \text{ НДС}} - C/C = 6,67 - 5,56 = 1,11 \text{ руб.}$$

Свободная отпускная цена (с НДС) бетонного изделия с дробленой крошкой грунтовой ткани, $C_{отп} = 8,36 \text{ руб}$ — свободная отпускная цена с НДС, руб.

Цена без НДС

$$C_{без \text{ НДС}} = \frac{C_{отп} \cdot 100}{C_{НДС}} = \frac{8,36 \cdot 100}{120} = 6,97 \text{ руб.}$$

где $C_{\text{отп.}}$ – свободная отпускная цена с НДС, руб; $C_{\text{НДС}}$ – ставка НДС (в соответствии с законодательном Республики Беларусь), %.

Себестоимость

$$C/C = \frac{C_{\text{без НДС}} \cdot 100}{R} = \frac{6,97 \cdot 100}{125} = 5,57 \text{ руб.}$$

где $C_{\text{без НДС}}$ – цена без НДС, руб;

R – норматив рентабельности, %

Прибыль

$$П = C_{\text{без НДС}} - C/C = 6,97 - 5,57 = 1,4 \text{ руб.}$$

Свободная отпускная цена фибры из стекловолокна (с НДС), $C_{\text{отп.}} = 9,30$ руб – свободная отпускная цена с НДС, руб.

Цена без НДС

$$C_{\text{без НДС}} = \frac{C_{\text{отп.}} \cdot 100}{C_{\text{НДС}}} = \frac{9,30 \cdot 100}{120} = 7,75 \text{ руб.}$$

где $C_{\text{отп.}}$ – свободная отпускная цена с НДС, руб;

$C_{\text{НДС}}$ – ставка НДС (в соответствии с законодательном Республики Беларусь), %.

Себестоимость

$$C/C = \frac{C_{\text{без НДС}} \cdot 100}{R} = \frac{7,75 \cdot 100}{125} = 6,2 \text{ руб.}$$

где $C_{\text{без НДС}}$ – цена без НДС, руб;

R – норматив рентабельности, %.

Прибыль

$$П = C_{\text{без НДС}} - C/C = 7,75 - 6,2 = 1,55 \text{ руб.}$$

Таблица 2.13 – Техничко-экономические показатели проектируемого процесса получения бетонных материалов

Показатели	Значение показателя			$\frac{3}{2} \times 100$	$\frac{4}{2} \times 100$
	Бетонные изделия без отходов	Бетонные изделия с отходами грунтовой ткани	Бетонные изделия с фиброй из стекло-волокна		
1	2	3	4	5	6
Себестоимость единицы продукции, руб.	5,56	5,57	6,2	100,18	111,51
Отпускная цена с НДС, руб.	8	8,36	9,30	104,5	116,25
Рентабельность продукции, %.	20	25		—	
Планируемая прибыль в цене, руб.	1,11	1,4	1,55	126,13	139,64

Заключение. Таким образом, при увеличении себестоимости бетонные изделия с отходами на 0,18 % отпускная цена увеличилась на 4,5 %, а в свою очередь, прибыль увеличилась на 26,13 %. Следовательно, увеличение отпускной цены бетонного изделия с отходами кромки грунтовой ткани с более высоким качеством, экономически целесообразно.

Список литературы

1. Нетрадиционные пути использования отходов легкой промышленности. Автор: Коган А.Г [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rustm.net/catalog/article/1845.html> – Дата доступа : 02.05.2017

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА ЧТУП «СПЛАТ-СЕРВИС»

*Горячева С.М.
Витебск, Витебский филиал Международного
университета «МИТСО»*

В современных условиях хозяйствования производственному предприятию не достаточно только производить продукцию, необходимо наладить процесс реализации, чтобы своевременно обеспечить потребителя качественной продукцией по более низкой цене, чем у конкурентов. Для торговых предприятий растет потребность в грамотном распределении товаров с наименьшими затратами, в кратчайшие сроки для удовлетворения потребительского спроса, то есть методами логистики выполнять функции распределения. Основной задачей распределения является максимальная экономия различного рода ресурсов в логистической цепи поставок при обеспечении надлежащего уровня обслуживания потребителей. Следовательно, совершенствование процесса распределения продукции в современных условиях хозяйствования представляется весьма актуальным.

Цель работы – исследование действующей логистической системы распределения продукции и разработка мероприятий по ее совершенствованию.

Материал и методы. Исследование выполнено на статистическом материале работы ЧТУП «Сплат-Сервис» и данных первичной бухгалтерской отчетности. В работе использованы методы сравнения, группировок; SWOT, PEST анализа и анализа хозяйственной деятельности предприятия, ABC и XYZ анализа.

Результаты и их обсуждение. Основной вид деятельности ЧТУП «Сплат-Сервис» – розничная и оптовая торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями для автомобилей марок «Mercedes-benz», «BMW», «Audi», «VW», «Skoda», «General motors», «Opel», «Ford»,