

**П. А. Калугина**  
Науч. рук. **Т. И. Панова**,  
канд. экон. наук, доцент

## **СКИДКИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ВЫРУЧКИ**

Одним из вариантов стимулирования выручки для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности является предоставление скидок, которое нацелено на усиление спроса в период его спада, стимулирование клиентов к приобретению больших партий.

Существует два вида скидок:

- торговая скидка – процентная скидка от базовой цены товара;
- скидка за оплату в срок – процентная скидка, предоставляемая в зависимости от срока оплаты.

Торговые скидки не решают вопрос сокращения дебиторской задолженности покупателей. На решение данной проблемы нацелены скидки за оплату в срок. При заключении договора можно предусмотреть снижение цены на определенный процент при условии досрочной оплаты покупателем товара. Например, при нормальном сроке оплаты в 30 дней покупатель может получить скидку 5 %, если оплатит товар в течение 7 дней.

Использование подобных скидок вызывает некоторые сложности в признании в бухгалтерском учете суммы выручки, поскольку мы не знаем, воспользуется ли предоставленной скидкой покупатель. Следовательно, в момент отгрузки продукции точная величина выручки неизвестна.

Для учета скидок за оплату в срок при реализации используются валовой и чистый методы [1]. Валовой метод представляет собой признание выручки в момент отгрузки в полном объеме (без скидки). Если покупатель оплатит поставку в указанный в договоре короткий срок, то в учете это будет отражаться как уменьшение нашей выручки на величину скидки. Чистый метод представляет собой отражение суммы поставки сразу с учетом скидки. Если покупатель не воспользовался возможностью получить скидку (не оплатил товар в короткий срок), то его задолженность увеличится на сумму скидки.

Таким образом, скидки дадут возможность или получить от покупателей дебиторскую задолженность очень быстро, в течение нескольких дней, но в меньшей сумме (за вычетом скидки), или получить деньги в срок, указанный в договоре поставки, но в полном объеме.

### **Литература**

1 Соловьева, О. В. МСФО и ГААП: учет и отчетность: учеб. пособие / О. В. Соловьева. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 328 с.

**Я. С. Камко**  
Науч. рук. **И. В. Бабына**,  
канд. экон. наук, доцент

## **ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Одним из приоритетных направлений развития пищевой промышленности является её инновационное развитие, которое обеспечивает продовольственную безопасность страны и повышает конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках. Оценим инновационное развитие пищевой промышленности Республики Беларусь за 2013–2017 гг. в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Показатели инновационного развития пищевой промышленности в 2013–2017 гг.

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
Затраты на инновации – всего, тыс. руб.	57932,9	58571,4	104035	30122	82953
– на технологические инновации	56676,2	57471,7	102204,3	28886	81435
– на организационные инновации	107,9	24,8	115,7	85	319
– на маркетинговые инновации	1148,8	1074,9	1715,0	1151	1199
Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования, %, в т. ч. за счёт:	100	100	100	100	100
– собственных средств	35	54	75	65	23
– консолидированного бюджета	2	7	6	11	30
– кредитов и займов	62	26	18	24	46
Удельный вес новой продукции, % для внутреннего рынка	25,8	33,1	25,0	22,4	23,7
для мирового рынка	0,02	0,03	0,01	2,5	6,0

По данным таблицы 1 видно, что наибольший удельный вес приходится именно на технологические инновации (76,5 %), которые обеспечивают около 30 % новизны продукции для рынка (внутреннего и внешнего). Традиционным лидером отрасли является по маркетинговым инновациям. Структура источников финансирования характеризуется повышением уровня финансовых рисков и финансовой зависимости самих организаций.

Для повышения уровня инновационного развития пищевой отрасли рекомендуется: (1) привлекать иностранных инвесторов для реализации инновационных проектов за счёт предоставления льготных режимов налогообложения и других преференций, (2) предоставлять льготное долгосрочное кредитование производителям инновационной продукции, (3) увеличить финансирование инновационной деятельности за счёт средств бюджетов.

### Литература

1 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респуб. Беларусь, 2018. – 136 с.

*А. Н. Кириченко*

*Науч. рук. В. В. Ковальчук,*

*канд. экон. наук, доцент*

### ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ НА ОСНОВЕ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ

Одним из важнейших показателей эффективного функционирования организации является рентабельность чистых активов, которая отражает, насколько результативно осуществляется управление структурой капитала организации.

С целью прогнозирования показателей эффективности деятельности организации построим регрессионную модель зависимости рентабельности чистых активов от чистой прибыли в ОАО «Гомсельмаш» и определим ее качественную составляющую.

При построении парной модели зависимости рентабельности чистых активов от чистой прибыли с использованием метода наименьших квадратов коэффициент детерминации составил 0,958, что говорит о весьма сильной связи выбранных переменных. Значения показателя «Р-Значение» (0,803) больше 0,050, поэтому свободный член уравнения не является статистически значимым.