

СИСТЕМА СКИДОК КАК АНТИКРИЗИСНАЯ МЕРА

Покажем, как введение системы скидок решит ряд серьезных проблем, стоящих перед субъектами хозяйствования и экономикой Беларуси в целом.

В экономической системе Беларуси одной из самых неразрешимых проблем является проблема неплатежей между субъектами хозяйствования. Экономика Беларуси отличается высоким уровнем взаимной задолженности предприятий друг перед другом. По данным статистики, дебиторская задолженность в целом на 1 декабря 2001 г. составляла 5,786 млрд BYR, в том числе задолженность покупателей за товары, работы, услуги – 5,055 млрд BYR, или 87,4 % от общей суммы дебиторской задолженности. На внутренние расчеты приходилось 88,6 %. По сравнению с 1 января 2001 г. дебиторская задолженность увеличилась в реальном выражении на 13,9 %, столько же составил прирост дебиторской задолженности по отношению к ВВП. Доля предприятий промышленности составила 47,8 %. Просроченная дебиторская задолженность на 1 декабря 2001 г. составляла 51,5% от всего объема дебиторской задолженности.

Высокий уровень взаимной просроченной задолженности при удлинении сроков расчетов позволяет существовать убыточным предприятиям. Поэтому уменьшение дебиторской задолженности приведет к невозможности функционирования убыточных предприятий, к их закрытию и, как следствие, к оздоровлению экономики в целом.

Введение скидки за немедленную оплату позволит уменьшить дебиторскую задолженность. Причем, использование этой скидки с рядом других скидок существенно снизит цену, что поощрит клиентов воспользоваться скидками и произвести оплату немедленно.

Следствием неплатежей является бартер – другая серьезная проблема. Причем, в 2001 г. объем бартерных операций увеличился в 2,5 раза по сравнению с 2000 г. Имеются предприятия, у которых доля денежных расчетов в выручке так низка, что они не в состоянии рассчитаться с бюджетом и оплачивать труд работников. Из-за частичной натурализации экономики отсутствует реальный курс рубля. Использование бартера увеличивает себестоимость продукции, т. к. устанавливаемые при неденежных сделках цены ненамного или значительно превышают рыночные цены за наличный расчет (согласно данным опроса ЕБРР).

Бартерные операции дают также возможность воровать руководителям предприятий. Способов воровства существует множество. Например, руководители двух предприятий договариваются о том, что при совершении бартерной операции одна сторона завысит цену, а другая занизит. Таким образом, предприятие, завывсившее цену, станет реципиентом. Выгодность такой операции для реципиента очевидна, управляющий предприятия-донора же идет на ее осуществление потому, что получает взятку от управляющего предприятия реципиента. Как правило, в качестве донора выступают государственные предприятия, а в качестве реципиента частные. Причем часто донором является убыточное предприятие, а значит часть субъектов хозяйствования заинтересованы в существовании убыточных предприятий.

Ведение сконто (скидка при покупке товара за наличный расчет) позволит уменьшить объем бартерных операций. Причем, если на Западе сконто составляет 2-5 %, то для Беларуси и России эта цифра значительно выше. Например, проведенное Всемирным Банком исследование электроэнергетического сектора свидетельствует о том, что когда в 1997 г. РАО «ЕЭС России» предложило 30-процентную скидку при оплате электроэнергии и тепла за наличный расчет, желающих не оказалось. Следовательно, для некоторых товаров и услуг сконто может достигать 30 %.

Необходимо указать, что существует ряд «но». Так как управляющие предприятий получают взятки, то они заинтересованы в существовании бартера. К тому же бартер позволяет предприятиям уклоняться от налогов и пользоваться рядом ухищрений. Следовательно, предприятия пойдут на увеличение денежных расчетов в выручке, если выгоды от этого превысят выгоды от бартерных операций. К тому же вряд ли откажутся от бартерных операций предприятия, управляющие которых воруют благодаря этим самым операциям.

Еще одна проблема, стоящая перед подавляющей частью белорусских (и российских) предприятий это значительный физический и моральный износ оборудования и необходимость его замены. Конечно, высокопрофессиональный менеджмент и на таких предприятиях может противостоять конкурентному давлению со стороны аналогичных компаний, но он бессилен перед товаром, являющимся продуктом более поздних поколений техники и технологии.

Традиционно эта проблема решалась посредством привлечения дополнительных финансовых ресурсов со стороны. Но при практически полном отсутствии внешних инвестиций и слабо разви-

том рынке кредитов этот способ является маловероятным. Следовательно, у предприятий остаются только внутренние ресурсы: снижение себестоимости и повышение оборачиваемости.

Именно введение системы скидок позволит предприятиям повысить оборачиваемость. С этой целью могут быть применены скидка за оборот, сезонные скидки и другие. К тому же введение системы скидок приведет к уменьшению цены, что вызовет повышение спроса, т. е. увеличение оборота.

Введение системы скидок будет иметь последствия и для рядовых потребителей, т. к. это вызовет снижение цен, что очень важно при низкой платежеспособности подавляющей части населения. Получается, что введение системы скидок приведет к повышению уровня жизни.