

ОБОСНОВАНИЕ РАЗМЕРА СКИДОК С ЦЕН РЕАЛИЗАЦИИ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ

СТАНИСЛАВ БАРАНОВСКИЙ

Доктор экономических наук,
профессор БГТУ

Оптовая торговля – это вид торговли, связанный с приобретением и продажей товаров для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, если иное не установлено законодательными актами Республики Беларусь (п. 16 ст. 1 Закона от 08.01.2014 № 128-З «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь»; далее – Закон № 128-З).

Субъекты предпринимательской деятельности, осуществляющие оптовую торговлю товарами, в отношении которых они не являются производителями и (или) импортерами (далее – оптовые организации), организуют хранение и переработку товаров, формируют их запасы в объеме и ассортименте, необходимых для обеспечения населения разнообразными товарами, оказывают информационные, транспортные и иные услуги, связанные с продажей товаров. Требования к осуществлению оптовой торговли устанавливаются законодательными актами Республики Беларусь и постановлениями Совета Министров (п. 1 ст. 10 Закона № 128-З).

Эффективность функционирования оптовых организаций в большой степени зависит от грамотно организованной товарно-сбытовой и ценовой

политики. Совершенствование товарно-сбытовой деятельности оптовых организаций основывается на применении различных мер по стимулированию сбыта, одним из основных направлений реализации которых является ценовое стимулирование, основывающееся на применении различных видов скидок с установленных цен реализации.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ СКИДОК, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ОПТОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ С УСТАНОВЛЕННЫХ ЦЕН РЕАЛИЗАЦИИ

Скидка за объем продаж (объем разовой закупки) – это скидка с установленной цены реализации товара, предоставляемая оптовой организацией организациям-покупателям за разовое приобретение ими товаров одного наименования в определенном количестве (весе, объеме), превышающем установленную величину минимальной партии.

Скидки за большой объем продаж (объем закупки) могут быть привязаны к одному из двух оснований:

- стоимости разовой покупки, определенной на основе установленных (прейскурантных) цен;



- натуральной величине покупки (числу приобретенных единиц товара или его объему в натуральных единицах измерения).

При этом сама **величина скидки за объем продаж** (объем разовой закупки) **также может быть выражена одним из трех способов:**

- в виде процентной величины снижения установленной (прейскурантной) цены;
- в виде числа единиц (объема) товара, который может быть получен бесплатно или по пониженной цене;
- в виде суммы, которая может быть покупателю возвращена или зачтена в счет оплаты им следующих партий товара.

Другими словами, данный вид скидки представляет собой соразмерное уменьшение цены реализации товара для организаций-покупателей, приобретающих большие количества аналогичного товара. Обычно такая скидка устанавливается в процентном соотношении от общей стоимости реализуемого товара одного наименования. При этом скидки за объем продаж могут предлагаться как на некумулятивной основе (за определенный объем разовой закупки товара), так и на кумулятивной основе (за объем товара, приобретенного покупателем за определенный период времени, сверх договорного предела закупки). Скидки такого рода могут служить стимулом для покупателей закупать товары у одного постоянного оптового продавца.

В тех ситуациях, когда скидки за большой объем закупки не привлекают покупателя, заменой им могут стать накопительные (кумулятивные) скидки (bonus discount), т.к. они предполагают снижение цены в случае превышения суммарной величины закупок на протяжении определенного периода, даже если эти закупки состояли из маленьких по объему отдельных партий. Свое название эти скидки получили от того, что основой их дифференциации является объем закупок клиентом, исчисляемый нарастающим итогом, т.е. как накопленная (кумулятивная) сумма проданных ему единиц товара.

Форма и механизм действия кумулятивных скидок могут быть самыми различными. **Например**, в случае если производитель диктует продавцу уровень цен конечной продажи, кумулятивные скидки могут иметь форму растущих торговых скидок.

Прогрессивные скидки при больших объемах закупки – это наиболее распространенный вид скидок. Организация устанавливает их прогрессивную шкалу в зависимости от объема партии товара или объема закупок за определенный период. Однако в большинстве случаев такие системы составляются интуитивно и очень часто являются недостаточно эффективными. Для расчета шкалы прогрессивных скидок может служить принцип неумножения уровня прибыли – прибыль при цене со скидкой и новым объемом продаж должна быть не меньше, чем при начальных значениях цены и уровня продаж.

Накопительная скидка за оборот (бонусная скидка) – скидка с отпускной цены, предоставляемая поставщиками, как правило, постоянным покупателям при приобретении ими товара в определенном количестве или на установленную сумму не одновременно, а в течение определенного периода времени (месяц, квартал), при котором суммарный объем закупок должен достичь установленного договором размера оборота для предоставления бонусной (накопительной) скидки (системы бонусных скидок).

При этом в порядке применения скидок должно быть дано определение постоянного покупателя (**например**, постоянный покупатель – покупатель, который приобретает товар не реже одного раза в месяц (квартал) и т.п.).

Скидка за условия (сроки) оплаты товара – скидка с отпускной цены, предоставляемая поставщиками покупателям за предварительную или авансовую оплату товара, а также при оплате товара в полном объеме или по частям ранее установленного договором предельного срока.

Контрактные скидки – эта группа скидок должна мотивировать клиента к выполнению таких контрактных условий, которые выгодны для организации. Контрактные скидки могут быть обусловлены сроком и (условиями) оплаты, определенным видом платежа или валюты, закупкой определенной товарной линейки и т.д. Для установления условий по сроку оплаты, валюте платежа и по виду платежных средств экономической оценкой могут служить размер процентной ставки (годовых) за пользование кредитом в национальной (иностранной) валюте, затраты на конвертацию и банковские услуги, а для линейки и сортности – затраты на замораживание оборотных средств и другие выгоды от комплексного

заказа. Таким образом, организация устанавливает для клиента такие условия, выполнение которых интересно для клиента и выгодно для компании. И наоборот, возможно установление наценок на условиях, которые невыгодны организации.

Сезонная скидка – скидка с отпускной цены, предоставляемая поставщиками покупателям при приобретении товара вне сезона или накануне завершения соответствующего сезона, при продаже вышедших из моды, устаревших товаров (моделей), а также при продаже овощей и фруктов в сезоны их заготовки и т.п. Сезонные (праздничные) скидки служат для перераспределения спроса. Применение сезонных скидок позволяет перераспределить спрос во времени – обеспечить равномерную складскую загрузку и снизить совокупный спрос в пиковые периоды.

Сезонность спроса является распространенной ситуацией в условиях ограниченных складских мощностей организации, когда в период пика она не может обеспечить все заявки, а в период спада вынуждена простаивать. В таком случае скидки призваны перераспределить спрос во времени и стимулировать покупателей приобретать товар раньше наступления сезона и, соответственно, уменьшать спрос в периоды пика.

Сезонные скидки для ликвидации товара. Другим видом сезонных скидок являются скидки для избавления от товара, основная задача которых – стимулировать спрос для ликвидации остатков. Если организации не удалось продать все товары, имеющие сезонный спрос в период пика продаж, у нее есть две возможности: хранить эти остатки до следующего сезона или предоставить скидки для возможной ликвидации остатков. Поэтому экономической оценкой для расчета таких скидок является оценка затрат на хранение продукции. При этом следует учесть как прямые затраты (в основном использование занимаемых площадей), так и косвенные (риски физического и морального старения товара, потеря товарного вида и т.д.). Таким образом, если затраты на хранение товара велики, а рассчитанная скидка действительно способна привлечь достаточное число покупателей, применение такого вида скидок целесообразно.

Скидка за количество или серийность (прогрессивная) – скидка с отпускной цены, предоставляемая поставщиками, как правило, постоянным

покупателям при регулярном приобретении ими заранее определенного количества однотипного (серийного) товара.

Привлечение новых клиентов и удержание старых. Основная задача систем скидок, направленных на привлечение новых покупателей, заключается в формировании в некоторый промежуток времени таких условий, которые бы обеспечивали заинтересованность и побуждали покупателя обратиться именно к этому продавцу. Причем для достижения такого результата необязательно снижать цену на все товары. Достаточно снизить ее лишь на несколько т.н. товаров-«индикаторов», цены на которые помнит покупатель и по которым судит об уровне цен всей компании.

Товары-«индикаторы» должны занимать небольшой объем в общей массе продаваемых товаров, поскольку снижение цены на большую часть ассортимента либо на «основной» товар может привести к значительным экономическим потерям. Таких товаров может быть не более 3-5 в каждой товарной категории, и именно по ним покупатель должен знать уровень цен. Покрытие потерь от снижения цен на некоторые товары должно осуществляться за счет дополнительной реализации других товаров, на которые цена может быть и завышенной.

После того как компании удалось привлечь новых покупателей, следующей задачей является удержание их – формирование таких условий, при которых клиент, сделавший первую покупку, будет заинтересован приобретать товар у данного продавца и в дальнейшем. При этом идеальным вариантом можно считать ситуацию, при которой каждая последующая покупка будет все больше и больше повышать этот интерес. Такую задачу довольно успешно можно решить, используя систему накопительных скидок: они должны быть существенны для покупателя и превышать затраты на переключение при обращении его в другую компанию.

ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ СКИДОК С ЦЕН

Предоставление оптовыми организациями скидок с установленных ими цен реализации осуществляется в соответствии с утвержденным ими **порядком**



применения скидок (далее – Порядок), если иное не установлено законодательством. Порядок утверждается оптовыми организациями в форме единого документа (**например**, положения) или совокупности внутренних документов (приказов, решений, распоряжений и др.). Сроки действия утвержденного Порядка, условия внесения в него изменений и дополнений определяются указанными организациями самостоятельно, исходя из финансовых возможностей и складывающейся экономической ситуации, а также с учетом применяемой маркетинговой и учетной (ценовой) политики и в большинстве случаев увязываются с целями функционирования организации на рынке.

Следует отметить, что требования к содержанию, процедуре, форме составления и утверждения Порядка законодательством не установлены. В связи с этим он разрабатывается оптовыми организациями самостоятельно. В нем, как правило, отражаются ассортимент товаров (работ, услуг), при реализации которых применяются скидки, их размеры и условия предоставления. В качестве последних могут выступать, **например**:

- объем партии (приобретение определенного количества (веса, объема) товара одного наименования);

- установленная сумма закупки (товаров определенного вида или в ассортименте; отдельно по каждой покупке или с накоплением);

- условия (сроки) оплаты (предварительная или авансовая оплата, оплата в течение трех дней, недели и т.д. с момента отгрузки товара, в полном объеме или по частям) и др.

В Порядке должен быть предусмотрен предельный размер скидки, предоставляемой покупателю при выполнении им одновременно нескольких условий, по которым предусмотрено предоставление скидок.

Разработка Порядка осуществляется с учетом следующих основных принципов:

- применение системы скидок должно привести к положительному экономическому эффекту, т.е. скидки должны служить по крайней мере сохранению уровня прибыльности, а лучше – его повышению;

- установление размеров скидок с установленных цен на товары (работы, услуги) должно производиться на уровне, обеспечивающем оптовым орга-

низациям покрытие экономически обоснованных расходов на их реализацию и получение достаточной для осуществления оптовой торговли прибыли;

- система скидок должна обеспечивать как увеличение объема продаж товаров, так и рост числа покупателей;

- при определении размера скидок следует учитывать интересы как самой организации, так и покупателей, а предоставляемая скидка должна вызывать у покупателя реальный интерес и стремление к выполнению оговоренных условий;

- разработанная система скидок должна базироваться на учете эластичности спроса на реализуемые товары и их предложения;

- система скидок должна включать в себя незначительное количество видов скидок, т.к. наличие в одной системе одновременно большого количества разных видов скидок может создать путаницу и непонимание у покупателя и значительно затруднить работу отдела продаж;

- система скидок должна быть проста и понятна клиентам и сотрудникам организации, т.к. в противном случае может создаваться сложная ситуация и система может оказаться чересчур сложной для понимания клиентами, ее внедрение и внедряемая система не принесут желаемых результатов;

- и др.

Разработка системы скидок должна базироваться на грамотно поставленных целях, ради которых предполагается их предоставление (увеличение объема продаж, привлечение новых покупателей, ликвидация дебиторской задолженности, ускорение оборачиваемости товаров, обеспечение стабильной эффективной деятельности организации и др.).

Цены реализации товаров с учетом скидок фиксируются в протоколе согласования цен, прилагаемом к договору купли-продажи (поставки).

НЕОБХОДИМОСТЬ СОСТАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ РАЗМЕРА СКИДОК С УСТАНОВЛЕННЫХ ЦЕН РЕАЛИЗАЦИИ

В настоящее время все больше отечественных оптовых организаций-посредников при реализа-

ции товаров используют в своей практике различные виды скидок, испытывая при этом серьезные трудности из-за отсутствия понятной методики обоснования их размера. В большинстве случаев экономические расчеты по обоснованию размера скидок с установленных ими цен реализации отсутствуют.

Нередко скидки устанавливаются по случайному принципу или на минимальном уровне, не вызывая интереса у покупателей. Предлагаемая в данной статье методика составления экономических расчетов по определению уровня скидок с установленных цен реализации товаров позволяет определять их размер в зависимости от основных условий договора купли-продажи (поставки): объема закупаемой партии товара и срока его оплаты покупателем.

При разработке системы скидок необходимо осознание того, что их применение должно приводить в результате к положительному экономическому эффекту и не должно являться мерой, необходимой для выживания организации. При этом нижний предел предоставляемой скидки должен обеспечивать безубыточную реализацию товаров, т.е. предоставление скидки не должно приводить к убыткам от реализации этих товаров. Таким образом, размер предоставляемых скидок с цен реализации определяется оптовыми организациями самостоятельно, исходя из финансовых возможностей и складывающейся экономической ситуации.

Экономический эффект от применения скидок, как правило, заключается в увеличении объема продаж, оборачиваемости средств, прибыли и т.д., а также снижении дебиторской задолженности. При реализации товаров на условиях предоставления скидок с установленных цен продавцу необходимо осуществлять контроль за тем, чтобы сумма скидок не превышала суммы экономии по затратам, получаемой в результате увеличения объемов продаваемого товара. Эта экономия может складываться за счет минимизации затрат по реализации, складированию, поддержанию товарного запаса и транспортировке товара, а также проведения мероприятий по совершенствованию ценовой политики, оптимизации сбытовой и товарной политики, детальному изучению конъюнктуры рынка и других мероприятий, способствующих улучшению финансового состояния организации.

При составлении экономических расчетов по обоснованию размера скидок с цен реализации товаров на условиях предоставления скидок с установленных цен необходимо в первую очередь учитывать тот факт, что снижение цены реализации может быть оправдано только в тех случаях, если:

- оно приводит к увеличению объема его продаж (выручки от реализации), в т.ч. разово закупаемой партии товара;
- реализация товара на условиях предоставления скидки способствует снижению расходов на его реализацию, а рост объема продаж приводит к увеличению конечного финансового результата от осуществления оптовой деятельности – прибыли от реализации данного товара;
- применение скидок способствует устойчивому расширению круга покупателей и формированию группы постоянных клиентов;
- система скидок интенсифицирует приток денежных средств в условиях их дефицита;
- система скидок за ускорение оплаты товара более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную его оплату.

В настоящее время требования о необходимости экономического обоснования размера (уровня) скидок с цен реализации, применяемых оптовыми организациями при реализации товаров организациям-покупателям, законодательно не установлены. Однако с целью обеспечения положительного экономического эффекта от применяемой системы скидок названным организациям целесообразно производить такое обоснование.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПРЕДЕЛЬНОГО МАКСИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА СКИДКИ ЗА ОБЪЕМ ПРОДАЖ (РАЗОВОЙ ЗАКУПКИ)

Методика составления экономических расчетов по определению уровня скидок с установленных цен реализации, применяемых оптовыми организациями, позволяет определять размер скидок в зависимости от основного условия договора купли-продажи (поставки) – объема закупаемой партии товара (одноразовой поставки). Экономический эффект от применения такой скидки, как правило,

заключается в увеличении объема продаж, оборачиваемости средств, прибыли и т.д., а также снижении дебиторской задолженности.

При этом при реализации товара на условиях предоставления скидки с установленной цены оптовой организации (продавцу товара) необходимо осуществлять контроль за тем, чтобы сумма скидки не превысила суммы экономии по расходам на его реализацию, получаемой в результате увеличения объемов продаж этого товара. Эта экономия может складываться за счет сокращения управленческих расходов, а также минимизации расходов на реализацию, складирование, поддержание товарного запаса и транспортировку товара. Достижение такой экономии возможно только в условиях проведения мероприятий по совершенствованию ценовой политики, оптимизации сбытовой и товарной политики, детальному изучению конъюнктуры рынка и других мероприятий, способствующих увеличению объемов продаж товара и тем самым улучшению финансового состояния организации.

НА ЗАМЕТКУ

В состав расходов на реализацию включаются расходы, учитываемые на сч. 44 «Расходы на реализацию» (за вычетом управленческих расходов) и списываемые в полной сумме (за исключением транспортных затрат, связанных с приобретением товаров и относящихся к товарам, оставшимся на конец месяца нереализованными, если данные транспортные затраты не включаются в стоимость приобретения товаров) в дебет сч. 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчет 90-6 «Расходы на реализацию») (абз. 3 п. 12 Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Минфина от 30.09.2011 № 102; далее – Инструкция № 102).

К управленческим расходам относят расходы, связанные с управлением организацией, учитываемые на сч. 44 «Расходы на реализацию» и списываемые в полной сумме при определении финансовых результатов в дебет сч. 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчет 90-5 «Управленческие расходы») (абз. 3 п. 10 Инструкции № 102).

При составлении экономических расчетов по обоснованию размера скидок с установленных цен

на реализуемые товары необходимо в первую очередь учитывать то, что снижение цены реализации может быть оправдано только в том случае, если оно приводит к увеличению объема продаж, а структура затрат такова, что рост продаж приводит к увеличению общей прибыли от реализации данного товара.

Предоставление скидки с установленной цены осуществляется оптовыми организациями за счет снижения размера плановой прибыли от реализации товара, учитываемой при определении цены его реализации. В этом случае прирост размера фактической прибыли от реализации каждой дополнительной единицы товара по цене, установленной с учетом предоставляемой скидки, может быть обеспечен за счет роста объемов его продаж. При этом эффективность предоставления скидок с установленных цен может быть достигнута только при проведении необходимых мероприятий по поиску резервов роста объема реализации товаров (его максимизации) и минимизации издержек их реализации.

Рассмотрим порядок составления экономических расчетов по обоснованию размера скидки с установленной цены, предоставляемой оптовой организацией при соблюдении определенного объема продаж (закупки).

Расчет предельного максимального размера скидки с установленной цены реализации, предоставляемой оптовой организацией организациям-покупателям за определенный объем продаж (разовой закупки), может осуществляться с использованием следующей формулы:

$$C^v_o = C_o - C_n - ((C_o - C_n) \times V^o_m / V^o_\phi),$$

где C^v_o – предельный максимальный размер скидки за объем продаж (разовой закупки), предоставляемой оптовой организацией другим организациям-покупателям с установленной цены реализации товара, руб.;

C_o – цена на товар, установленная оптовой организацией при его реализации другим организациям-покупателям (без НДС), руб.;

C_n – цена приобретения товара (закупочная цена), установленная организацией-поставщиком (без НДС), руб.;

V^o_m – предельный минимальный объем продаж (разовой закупки) товара, при превышении которого

оптовой организацией может быть предоставлена скидка другим организациям-покупателям, в натуральном выражении (количество, масса или иная физическая характеристика);

V°_{ϕ} – фактический объем продаж (разовой закупки) товара, реализуемый оптовой организацией другим организациям-покупателям на условиях предоставления скидки, в натуральном выражении (количество, масса или иная физическая характеристика).

СПРАВОЧНО

Закупочная цена (цена приобретения, заготовления) – отпускная цена, установленная организацией-производителем и (или) импортером в соответствии с законодательством (другой организацией-поставщиком, в т.ч. осуществляющей оптовую торговлю товаром, в отношении которого она не является производителем (импортером)).

Для расчета предельного минимального объема продаж (разовой закупки) товара, при превышении которого оптовой организацией предоставляется скидка, товарооборот в денежном выражении (выручка от реализации товаров) за отчетный период времени (с учетом планируемых изменений в расчетном периоде) делится на количество заказов, поступивших за аналогичный период (планируемых на него). При этом оптовой организацией в обязательном порядке определяется точка безубыточности реализации товаров в исследуемом периоде (с детализацией по их видам).

НА ЗАМЕТКУ

При определении предельного минимального объема продаж (разовой закупки) товара, при превышении которого предоставляется скидка с установленной цены реализации, оптовой организации необходимо провести изучение (детальный сравнительный анализ) текущей конъюнктуры рынка (его сегментов), касающейся изменения уровня цен и условий поставки идентичных товаров или (при их отсутствии) однородных товаров, реализуемых сторонними оптовыми организациями (организациями-конкурентами).

Порядок составления экономических расчетов по обоснованию предельного максимального раз-

мера скидки за объем продаж (разовой закупки), предоставляемой оптовой организацией организациям-покупателям с установленной цены реализации товара, рассмотрим на условном примере.

ПРИМЕР 1

(исходные данные условные)

Оптовая снабженческо-сбытовая организация «ОптСбыт» приобретает у организаций-производителей и импортеров строительные материалы (изделия, конструкции) отечественного и иностранного производства для их последующей реализации торговому и другим организациям-покупателям, в т.ч. строительным, осуществляющим свою деятельность на внутреннем и внешнем рынках.

Объем средней партии (разовой поставки) блоков из ячеистого бетона стеновых для укладки на раствор (далее – блоки стеновые), реализуемых организациям-покупателям, в отчетном периоде (сентябре 2019 г.) составил 93,6 м³. Реализация (отгрузка) блоков стеновых в этом месяце осуществлялась на общих условиях (без предоставления скидки с цены реализации).

В связи с расширением в расчетном периоде (октябре 2019 г.) складских площадей и изменением текущей конъюнктуры рынка оптовая организация «ОптСбыт» провела комплекс мероприятий по увеличению объема продаж блоков стеновых, в т.ч. за счет их реализации со скидкой за объем продаж (разовой закупки).

Порядок определения предельного максимального размера такой скидки, предоставляемой оптовой организацией «ОптСбыт» при разовом приобретении розничной организацией-покупателем «ТоргСтрой» партии блоков стеновых объемом 120,0 м³, представлен в таблице 1, с использованием следующих исходных данных:

- закупочная цена 1 м³ блоков стеновых, применяемая оптовой организацией «ОптСбыт» при их приобретении у организации-производителя «П» в расчетном периоде (в октябре 2019 г.), составила 90,00 руб. без НДС;
- размер оптовой надбавки, применяемый оптовой организацией «ОптСбыт» при реализации блоков стеновых другим организациям-покупателям в расчетном периоде (в октябре 2019 г.), установлен на уровне 10% (с учетом сложившейся конъюнктуры).



юнктуры рынка и ограничений, установленных законодательством);

- предельный минимальный объем партии разовой закупки блоков стеновых, при превышении которого оптовой организацией «ОптСбыт» дру-

гим организациям-покупателям предоставляется скидка с установленной цены их реализации за объем продаж (разовой закупки), составляет 93,6 м³ (Порядок применения скидок от 01.10.2019 № 5; далее – Порядок № 5).

Таблица 1

Расчет предельного максимального размера скидки за объем продаж при определенном объеме разовой закупки блоков стеновых

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет), руб.
1	Закупочная цена 1 м ³ блоков стеновых, применяемая оптовой организацией «ОптСбыт» при их приобретении у организации-производителя «П» в расчетном периоде (в октябре 2019 г.), без НДС	руб.	90,00
2	Оптовая надбавка, применяемая оптовой организацией «ОптСбыт» при осуществлении оптовой торговли блоками стеновыми в расчетном периоде (в октябре 2019 г.)	%	10
2.1		руб.	9,00 (90,00 × 10 / 100)
3	Цена за 1 м ³ блоков стеновых, установленная оптовой организацией «ОптСбыт» при их реализации организациям-покупателям в расчетном периоде (в октябре 2019 г.), без НДС (согласно прейскуранту от 10.10.2019 № 6; далее – Прейскурант № 6)	руб.	99,00 (90,00 + 9,00)
4	Предельный минимальный объем продаж (разовой закупки) блоков стеновых, при превышении которого оптовой организацией «ОптСбыт» предоставляется скидка организациям-покупателям (Порядок № 5)	м ³	93,6
5	Фактический объем поставки (разовой закупки) блоков стеновых, приобретаемый розничной организацией-покупателем «ТоргСтрой»	м ³	120
6	Предельный максимальный размер скидки за объем продаж (разовой закупки), устанавливаемый оптовой организацией «ОптСбыт» при реализации блоков стеновых розничной организации-покупателю «ТоргСтрой» в расчетном периоде (в октябре 2019 г.)	руб.	1,98 (99,00 – 90,00 – (99,00 – 90,00) × 93,6 / 120)
6.1		%	2,00 (1,98 / 99,00 × 100)
7	Цена за 1 м ³ блоков стеновых, установленная оптовой организацией «ОптСбыт» при их реализации розничной организации-покупателю «ТоргСтрой» на условиях предоставления скидки за объем продаж (разовой закупки) (без НДС)	руб.	97,02 (99,00 – 1,98)
8	Стоимость партии блоков стеновых, реализуемой оптовой организацией «ОптСбыт» розничной организации «ТоргСтрой» на условиях предоставления скидки (без НДС)	руб.	11 642,40 (97,02 × 120)
9	НДС, предъявляемый оптовой организацией «ОптСбыт» при реализации блоков стеновых розничной организации «ТоргСтрой»	%	20
9.1		руб.	2328,48 (11 642,40 × 20 / 100)
10	Стоимость партии блоков стеновых (с НДС)	руб.	13 970,88 (11 642,40 + 2328,48)

При составлении экономических расчетов по обоснованию предельного максимального размера скидки за объем продаж (разовой закупки), предоставляемой оптовой организацией организациям-покупателям с установленной цены реализации товара,

необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1. Выполненные в таблице 1 расчеты показывают, что при разовом приобретении розничной организацией-покупателем «ТоргСтрой» партии

блоков стеновых объемом 120,0 м³ предельный максимальный размер скидки с установленной цены их реализации может быть установлен оптовой организацией «ОптСбыт» в размере, равном 2,0%, что в стоимостном выражении в расчете на единицу измерения (1 м³) составит 1,98 руб.

Следует также **обратить особое внимание на то, что** при планировании оптовой организацией «ОптСбыт» роста объема продаж блоков стеновых в расчетном периоде (в октябре 2019 г.) за счет снижения установленной цены их реализации, для обеспечения заданной величины роста объема партии (разовой поставки) блоков стеновых (на 26,4 м³) должны быть определены внутренние возможности организации, такие как:

- наличие достаточного количества складских помещений и (или) транспортных средств, необходимых для хранения и (или) доставки товара организациям-покупателям (согласно договорам купли-продажи, предусматривающим условия поставки);
- достаточной численности вспомогательного и обслуживающего персонала;
- собственных и (или) заемных источников финансирования;
- возможности снижения управленческих расходов и расходов на реализацию и др.

2. Цена на блоки стеновые, применяемая оптовой организацией «ОптСбыт» при их реализации организациям-покупателям, определяется путем применения оптовой надбавки к отпускной цене, установленной организацией-производителем «П» в соответствии с законодательством (цене приобретения, заготовления).

При оптовой реализации блоков стеновых (других строительных материалов) строительным организациям для использования в строительстве объектов, финансируемых за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, установление цен на эти материалы осуществляется оптовой организацией «ОптСбыт» с применением к отпускной цене производителя оптовой надбавки в размере, устанавливаемом по соглашению сторон. Однако он не должен превышать предельную оптовую надбавку, установленную п. 3 постановления Минстройархитектуры от 06.05.2017 № 13 «Об отдельных вопросах регулирования цен на строительные материалы, изделия, конструкции» и равную 10%.

При этом реализация строительных материалов, в отношении которых государственными органами осуществляется регулирование цен, в обязательном порядке должна производиться организациями-продавцами на основании договоров купли-продажи (поставки) с указанием в них цели последующего использования товара организациями-покупателями.

Реализация оптовыми организациями строительных материалов для их использования в строительстве объектов, полностью финансируемых за счет собственных средств или средств иностранных инвесторов, осуществляется с применением оптовой надбавки в размере, устанавливаемом по соглашению сторон с учетом конъюнктуры рынка, т.е. без ограничений. В этом случае оптовыми организациям-продавцам следует руководствоваться положениями ст. 12 Закона от 10.05.1999 № 255-3 «О ценообразовании» (далее – Закон № 255-3), согласно которой они имеют право самостоятельно или по согласованию с покупателем установить цены на эти строительные материалы. Дополнительно к положениям Закона № 255-3 при реализации таких материалов также необходимо руководствоваться условиями договоров их купли-продажи (поставки).

3. Цена на блоки стеновые (другие строительные материалы), применяемая оптовыми организациями при их реализации организациям-покупателям, в т.ч. оптовым, устанавливается без НДС.

При реализации блоков стеновых оптовая организация «ОптСбыт» (плательщик НДС) дополнительно к стоимости партии товара обязана предъявить к оплате организации-покупателю соответствующую сумму НДС (п. 1 ст. 130 Налогового кодекса; далее – НК). В ЭСЧФ и первичных учетных (расчетных) документах соответствующие сумма и ставка НДС выделяются отдельной строкой (п. 3 ст. 130 НК).

Ставка НДС, применяемая при реализации блоков стеновых (других строительных материалов) отечественного (иностранного) производства, установлена в размере 20% (подп. 3.1 п.3 ст. 122 НК).

ОБОСНОВАНИЕ РАЗМЕРА СКИДКИ, СТИМУЛИРУЮЩЕЙ УСКОРЕНИЕ ОПЛАТЫ ТОВАРОВ

Исследование механизма действия скидок следует начинать с оборотных активов и их роли в деятель-

ности оптового субъекта предпринимательской деятельности. Оборотные активы по праву считаются наиболее мобильными активами оптовой организации. В зависимости от их оборачиваемости, скорости обращения находятся деловая активность и финансовое состояние организации.

Одним из основных элементов оборотных активов является дебиторская задолженность, скорость обращения которой определяет платежеспособность организации, ее ликвидность. **Под дебиторской задолженностью** понимается задолженность, возникающая при реализации организациями товаров с длительной отсрочкой платежа. По своей сути дебиторская задолженность представляет собой замораживание собственных оборотных средств, т.е. в принципе она невыгодна организации, особенно в период дефицита заемных ресурсов и их удорожания.

Один из способов ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и ее инкассации – скидки. Именно скидки являются одним из гибких инструментов маркетинговой политики хозяйствующего субъекта. Скидки в числе многих факторов повышают конкурентоспособность организации, привлекают или не привлекают покупателей.

В связи с этим оптовым организациям необходимо выработать такую систему договорных обязательств, связанных с продажей товаров организациям-покупателям на условиях предоставления скидок за ускорение их оплаты (за условия оплаты), которая позволит им решить проблему отвлечения денежных средств на расчеты с покупателями и сокращения сроков погашения дебиторской задолженности.

Скидка за ускорение оплаты товара (за условия оплаты) – это скидка с установленной цены реализации товара, предоставляемая оптовой организацией организациям-покупателям за предварительную или авансовую оплату товара, а также при оплате товара в полном объеме или по частям ранее установленного договором предельного срока. Названный вид скидки представляет собой снижение установленной цены товара, реализуемого тем организациям-покупателям, которые заинтересованы в оперативной его оплате.

Применение указанного вида скидки способствует, с одной стороны, активизации процесса реализации товара, а с другой – своевременному

поступлению денежных средств на счет организации-продавца, что обуславливает повышение его платежеспособности и ритмичности денежных поступлений, а также сокращение расходов, связанных со взысканием дебиторской задолженности. На сегодняшний день такого рода скидка является второй по частоте применения белорусскими организациями, в т.ч. оптовыми.

Скидка за ускорение оплаты товара (за условия оплаты) включает следующие элементы:

- собственно количественную величину скидки;
- срок, в течение которого организация-покупатель имеет возможность воспользоваться такой скидкой;
- срок, в течение которого должна быть произведена оплата всей суммы задолженности за поставленную партию товара, если организация-покупатель не воспользуется правом на получение скидки за ускоренную оплату товара.

Расчет допустимого размера (уровня) скидки за ускорение оплаты основывается на оценке экономии денежных средств от снижения потерь, связанных с возможностью возникновения дебиторской задолженности, которая, в свою очередь, может привести к косвенным финансовым потерям доходов организации из-за негативного влияния инфляции, связанного с обесцениванием этой задолженности, возвращаемой должниками с нарушением установленных сроков. Кроме того, дебиторская задолженность уменьшает количество денежных средств, находящихся в оперативном распоряжении организации, что может привести к необходимости использования кредитных ресурсов.

В этом случае **предельная максимальная величина скидки за ускорение платежа определяется двумя факторами:**

- уровнем таких скидок, традиционно сложившимся на данном рынке (его сегменте), т.е. применяемых при реализации идентичных (однородных) товаров организациями, составляющими конкурентное окружение, оптовой организации;
- уровнем банковских процентных ставок за пользование кредитными ресурсами в национальной и (или) иностранной валюте, используемыми оптовой организацией для пополнения собственных оборотных средств. В этом случае ускорение оплаты отгруженных товаров сокращает потребность оп-

товой организации в привлечении средств и обеспечивает экономию за счет уменьшения суммы процентных платежей.

Превышение уровня скидки над ценой кредитных ресурсов оправдывается получением положительного эффекта, заключающегося:

- в ускорении поступления денежных средств на счет продавца и улучшении структуры его баланса;
- в уменьшении кредитных рисков, связанных с дебиторской задолженностью;
- в сокращении затрат оптовой организации на осуществление сбора дебиторской задолженности.

Для определения предельного максимального размера скидки за ускорение оплаты товара (за условия оплаты), предоставляемой оптовой организацией при продаже товара другим организациям-покупателям, можно воспользоваться следующей формулой:

$$C_o^t = C_k^6 \times (P_m^o - P_\phi^o) / D_k^r,$$

где C_o^t – предельный максимальный размер скидки за ускорение оплаты (за условия оплаты), предоставляемой оптовой организацией при реализации товара другим организациям-покупателям, %;

C_k^6 – размер процентной ставки (годовых) за пользование кредитом в национальной (иностранной) валюте, установленной коммерческим банком на дату предоставления скидки, %;

P_m^o – предельный максимальный период отсрочки платежа, предоставляемый оптовой организацией другим организациям-покупателям при приобретении товара на общих условиях (без предоставления скидки), календарных дней;

P_ϕ^o – фактический период оплаты товара, приобретаемого организацией-покупателем у оптовой

организации на условиях предоставления скидки, календарных дней;

D_k^r – количество календарных дней в году.

ПРИМЕР 2

(исходные данные аналогичны данным, приведенным в примере 1).

Порядок определения предельного максимального размера скидки за ускорение оплаты (за условия оплаты), предоставляемой оптовой организацией «ОптСбыт» при разовом приобретении розничной организацией-покупателем «ТоргСтрой» 100 м³ блоков стеновых с оплатой их стоимости в течение трех календарных дней, представлен в таблице 2, с использованием следующих исходных данных:

- цена, установленная оптовой организацией «ОптСбыт» при реализации блоков стеновых организациям-покупателям в расчетном периоде (в октябре 2019 г.), составила 99,00 руб. за 1 м³ без НДС (Прейскурант № 6);
- предельный максимальный период отсрочки платежа, предоставляемый оптовой организацией «ОптСбыт» другим организациям-покупателям при приобретении блоков стеновых на общих условиях (без предоставления скидки), составляет 30 календарных дней (Порядок № 5);
- предельный максимальный период оплаты блоков стеновых, приобретаемых другими организациями-покупателями на условиях предоставления скидки за ускорение оплаты (за условия оплаты), составляет 3 календарных дня (Порядок № 5);
- процентная ставка за пользование кредитом в национальной валюте в расчетном периоде (в октябре 2019 г.) установлена коммерческим банком в размере 13,6% годовых.

Таблица 2

Расчет предельного максимального размера скидки за ускорение оплаты
(за условия оплаты)

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет), руб.
1	Цена за 1 м ³ блоков стеновых, установленная оптовой организацией «ОптСбыт» при их реализации организациям-покупателям в расчетном периоде (в октябре 2019 г.), без НДС (Прейскурант № 6)	руб.	99,00
2	Фактический объем поставки (разовой закупки) блоков стеновых, приобретаемых розничной организацией-покупателем «ТоргСтрой» (справочно)	м ³	100
3	Предельный максимальный период отсрочки платежа, предоставляемой оптовой организацией «ОптСбыт» организациям-покупателям при приобретении блоков стеновых на общих условиях, т.е. без предоставления скидки (Порядок № 5)	дней	30

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет), руб.
4	Фактический период оплаты партии блоков стеновых, приобретаемых розничной организацией-покупателем «ТоргСтрой»	дней	3
5	Размер процентной ставки (годовых) за пользование кредитом в национальной валюте, установленный коммерческим банком в расчетном периоде (в октябре 2019 г.)	%	13,6
6	Предельный максимальный размер скидки за ускорение оплаты (за условия оплаты), устанавливаемой оптовой организацией «ОптСбыт» при реализации блоков стеновых розничной организации-покупателю «ТоргСтрой»	%	1,006 (13,6 × (30 – 3) / 365)
7	Размер скидки за ускорение оплаты (за условия оплаты), принятый оптовой организацией «ОптСбыт» при реализации блоков стеновых розничной организации «ТоргСтрой»	%	1,0
7.1		руб.	0,99 (99,00 × 1,0 / 100)
8	Цена за 1 м ³ блоков стеновых, установленная оптовой организацией «ОптСбыт» при их реализации розничной организации «ТоргСтрой» на условиях предоставления скидки за ускорение оплаты (за условия оплаты) (без НДС)	руб.	98,01 (99,00 – 0,99)
9	Стоимость партии блоков стеновых, реализуемых оптовой организацией «ОптСбыт» розничной организации «ТоргСтрой» на условиях предоставления скидки за ускорение оплаты (за условия оплаты) (без НДС)	руб.	9801,00 (98,01 × 100)
10	НДС, предъявляемый оптовой организацией «ОптСбыт» при реализации блоков стеновых розничной организации «ТоргСтрой»	%	20
10.1		руб.	1960,20 (9801,00 × 20 / 100)
11	Стоимость партии блоков стеновых (с НДС)	руб.	11 761,20 (9801,00 + 1960,20)

Таким образом, предельный максимальный размер скидки за ускорение оплаты, предоставляемой оптовой организацией «ОптСбыт» при условии оплаты стоимости блоков стеновых розничной организацией-покупателем «ТоргСтрой» в течение 3 календарных дней со дня продажи, составляет 1%. Размер этой скидки за ускорение оплаты, предоставленной при реализации блоков стеновых розничной организации «ТоргСтрой», по соглашению сторон установлен на уровне 1%, что в стоимостном выражении в расчете на единицу измерения (1 м³) составит 0,99 руб.

В этом случае при заключении договора купли-продажи на поставку блоков стеновых розничной организации «ТоргСтрой» на условиях предоставления скидки за ускорение оплаты (за условия оплаты) оптовой организацией «ОптСбыт» производится (прописывается) следующая запись: «1/3 нетто 30» (или в английском варианте – «1/3 net 30»). Такая запись будет означать, что покупатель (розничная организация «ТоргСтрой») обязан произвести полную оплату блоков стеновых в течение 30 календарных дней со дня продажи. В случае если покупатель произведет оплату стоимости блоков стеновых в течение первых 3 дней этого срока, сумма платежа будет

автоматически снижена на 1%, т.е. оплата стоимости товара будет произведена на условиях предоставления оптовой организацией «ОптСбыт» скидки за ускорение оплаты (за условия оплаты).

СПРАВОЧНО

Скидки с цен реализации за ускорение оплаты предоставляются оптовой организацией «ОптСбыт» при условии соблюдения срока оплаты товара, указанного в договоре купли-продажи (поставки). При наличии дебиторской задолженности на 1-е число одного из месяцев учетного периода (квартала) право на получение скидок утрачивается (Порядок № 5).

НА ЗАМЕТКУ

В случае если отсутствует потребность в составлении экономических расчетов по обоснованию предельных максимальных размеров скидок за объем продаж (разовой закупки) и ускорение оплаты (условия оплаты), для каждой конкретной сделки купли-продажи товаров целесообразно разработать шкалу таких скидок, представляющую собой набор типовых договорных условий, включающих соответ-

степени предельные максимальные и минимальные объемы продаж (разовой закупки), а также периоды отсрочки платежа и оплаты реализуемых товаров.

СОСТАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ ПО ОБОСНОВАНИЮ ОБЩЕЙ (СОВОКУПНОЙ) СКИДКИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМОЙ ПО ДВУМ ОСНОВАНИЯМ

При разработке порядка применения скидок оптовыми организациями может быть предусмотрено использование общей (совокупной) скидки, предоставляемой организациям-покупателям одновременно по двум основаниям: за объем продаж (разовой закупки) и за ускорение оплаты (условия оплаты). Одновременное использование указанных выше скидок может оказать существенное положительное влияние на получение положительного экономического эффекта, заключающегося как в увеличении объема продаж товаров, включая прибыль от их реализации, так и снижении дебиторской задолженности.

Размер такой скидки можно рассчитать с использованием следующей формулы:

$$C_{o}^{vt} = (Ц_{o} - C_{o}^{v}) \times C_{o}^{t},$$

где C_{o}^{t} – скидка за досрочное погашение дебиторской задолженности, предоставляемая оптовой организацией другим организациям-покупателям при условии выполнения условий договора купли-продажи по объему партии поставки (разовой закупки) товара и срокам оплаты его стоимости, руб.;

$Ц_{o}$ – цена на товар, установленная оптовой организацией при его реализации другим организациям-покупателям (без НДС), руб.;

C_{o}^{v} – скидка за объем продаж (разовой закупки), предоставляемая оптовой организацией другим организациям-покупателям, в расчете на принятую единицу измерения, руб.;

C_{o}^{t} – предельный максимальный размер скидки за ускорение оплаты (за условия оплаты), предоставляемой оптовой организацией при реализации товара другим организациям-покупателям, %.

В свою очередь, предельный максимальный размер общей (совокупной) скидки за досрочное погашение дебиторской задолженности с учетом скидки за объем продаж (разовой закупки) рассчитывается с использованием следующей формулы:

- в стоимостном исчислении:

$$OC_{o(c)}^{vt} = C_{o}^{v} + C_{o}^{t};$$

- в процентном исчислении:

$$OC_{o(\%)}^{vt} = OC_{o(c)}^{vt} / Ц_{o}^{oc},$$

где $Ц_{o}^{oc}$ – цена на товар, установленная оптовой организацией при его реализации другим организациям-покупателям на условиях предоставления общей (совокупной) скидки (без НДС), руб.

ПРИМЕР 3

(исходные данные аналогичны данным, приведенным в примерах 1 и 2)

Порядок составления экономических расчетов по обоснованию определения предельного максимального размера общей (совокупной) скидки, предоставляемой оптовой организацией «ОптСбыт» при реализации блоков стеновых розничной организации-покупателю «ТоргСтрой», представлен в таблице 3.

Таблица 3

Расчет предельного максимального размера общей (совокупной) скидки

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет), руб.
1	Цена за 1 м ³ блоков стеновых, установленная оптовой организацией «ОптСбыт» при их реализации организациям-покупателям в расчетном периоде (в октябре 2019 г.), без НДС (Прейскурант № 6)	руб.	99,00

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет), руб.
2	Предельный минимальный объем продаж (разовой закупки) блоков стеновых, при превышении которого оптовой организацией «ОптСбыт» предоставляется скидка организациям-покупателям (Порядок № 5)	м ³	93,6
3	Предельный максимальный период отсрочки платежа, предоставляемой оптовой организацией «ОптСбыт» организациям-покупателям при приобретении блоков стеновых на общих условиях, т.е. без предоставления скидки (Порядок № 5)	дней	30
4	Размер процентной ставки (годовых) за пользование кредитом в национальной валюте, установленный коммерческим банком в расчетном периоде (в октябре 2019 г.)	%	13,6
5	Фактический период оплаты партии блоков стеновых, приобретаемых розничной организацией-покупателем «ТоргСтрой»	дней	3
6	Фактический объем поставки (разовой закупки) блоков стеновых, приобретаемых розничной организацией-покупателем «ТоргСтрой» в расчетном периоде (в октябре 2019 г.)	м ³	120
7	Скидка за объем продаж (разовой закупки), предоставляемая оптовой организацией розничной организации-покупателю «ТоргСтрой» в расчетном периоде (в октябре 2019 г.), в расчете на принятую единицу измерения блоков стеновых (1 м ³)	руб.	1,98 (99,00 – 90,00 – (99,00 – 90,00) × 93,6 / 120)
8	Размер скидки за ускорение оплаты, принятый оптовой организацией «ОптСбыт» при реализации блоков стеновых розничной организации «ТоргСтрой» при условии оплаты их стоимости в течение двух календарных дней (с учетом округлений)	%	1,0 (13,6 × (30 – 3) / 365)
9	Скидка, предоставляемая оптовой организацией розничной организации за объем продаж (разовой закупки) при одновременном ускорении оплаты стоимости товара	руб./м ³	0,97 (99,00 – 1,98) × 1,0 / 100)
10	Предельный максимальный размер общей (совокупной) скидки, предоставляемой оптовой организацией «ОптСбыт» розничной организации «ТоргСтрой»	руб./м ³	2,95 (1,98 + 0,97)
10.1		%	2,98 (2,95 / 99,00 × 100)
11	Цена за 1 м ³ блоков стеновых, установленная оптовой организацией «ОптСбыт» при ее реализации розничной организации «ТоргСтрой» на условиях предоставления общей (совокупной) скидки (без НДС)	руб./м ³	96,05 (99,00 – 2,95)
12	Стоимость партии блоков стеновых, реализуемых оптовой организацией «ОптСбыт» розничной организации «ТоргСтрой» на условиях предоставления общей (совокупной) скидки (без НДС)	руб.	11 526,00 (96,05 × 120)
13	НДС, предъявляемый оптовой организацией «ОптСбыт» при реализации блоков стеновых розничной организации «ТоргСтрой»	%	20
13.1		руб.	2305,20 (11 526,00 × 20 / 100)
14	Стоимость партии блоков стеновых (с НДС)	руб.	13 831,20 (11 526,00 + 2305,20)

Выводы

1. Предоставляя скидки, оптовый продавец товара может преследовать самые разнообразные цели (увеличение объемов сбыта, ликвидация дебиторской задолженности, привлечение новых покупателей, обеспечение стабильной деятельности и др.).

2. Предоставление оптовыми организациями скидок с установленных цен реализации осуществляется в соответствии с утвержденным ими порядком

их применения; цены реализации с учетом скидок фиксируются в протоколе согласования, прилагаемом к договору купли-продажи (поставки).

3. На сегодняшний день необходимость экономического обоснования размера (уровня) скидок с цен реализации законодательно не установлена. Однако такое обоснование целесообразно произвести для обеспечения максимального положительного экономического эффекта от применения скидок. 