



Ценообразование

Реализация товаров на условиях предоставления скидок с отпускных цен

Нормами национального законодательства субъектам предпринимательской деятельности — организациям-производителям или импортерам предоставлено право при реализации товаров (оказании услуг), в отношении которых применяются регулируемые цены, предоставлять покупателям (заказчикам) скидки с отпускных цен (тарифов) (п. 10 Инструкции о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов), утвержденной постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 22 июля 2011 г. № 111 (с изменениями и дополнениями; далее — Инструкция № 111)).

Предоставление субъектами предпринимательской деятельности — организациями-изготовителями или импортерами (далее — поставщиками) скидок с установленных отпускных цен осуществляется в соответствии с утвержденным ими порядком применения скидок (далее — Порядок).

Поскольку требования по содержанию, процедуре, форме составления и утверждения Порядка законодательством не установлены, он разрабатывается поставщиками самостоятельно и определяет перечень товаров (работ, услуг), при реализации которых применяются скидки, а также размеры скидок и условия их предоставления.

Г.И. КЕВРА

кандидат
экономических наук,
доцент БГУ

▲ Справочно

Отпускная цена — цена, устанавливаемая производителем на произведенный (в том числе произведенный по договору подряда) товар, а также импортером на ввезенный им в республику товар для дальнейшей его реализации (п. 3 Инструкции № 111).

Например, скидки могут предоставляться:

- за объем партии (при приобретении определенного количества (веса, объема) товара одного наименования);
- при приобретении товара (товаров определенного ассортимента) на установленную сумму (как отдельно по каждой покупке, так и с учетом предыдущих покупок);
- за условия (сроки) оплаты (при предварительной или авансовой оплате, при оплате в течение трех дней, недели и т. д. с момента отгрузки товара);
- при изменении сезонного спроса и (или) приобретении товара вне сезона (при реализации сезонных товаров накануне завершения соответствующего сезона);
- при истечении сроков реализации (годности) товара;
- при приобретении товара в предпраздничные и праздничные дни (Рождество, Новый год, 8 Марта и т. д.);
- при приобретении товара постоянными покупателями и т. д.

В Порядке должно быть отражено применение предельного размера скидки, предоставляемой покупателю по совокупности оснований при одновременном выполнении нескольких условий, по которым предусмотрено предоставление скидки.

Порядок утверждается 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, ассортимент товаров (работ, услуг), при реализации которых применяются скидки, а также размеры скидок и условия их предоставления определяются поставщиками самостоятельно, исходя из финансовых возможностей и складывающейся экономической ситуации, с учетом применяемой маркетинговой и учетной политики.

Пример Порядка представлен в приложении 1.

Приложение 1

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
организации «А»
Иванов И.И. Иванов
(подпись) (И.О.Ф.)
«03» сентября 2013 г.

ПОЛОЖЕНИЕ о порядке применения скидок

Раздел I Общие положения

1. Настоящее Положение определяет порядок и условия предоставления покупателям скидок со сформированных и помещенных в прейскурант отпускных цен на товары собственного производства (импортированные товары) и их размеры.

2. Положение разработано с целью ускорения оборачиваемости оборотных средств организации, увеличения объемов продаж товаров и расширения рынков их сбыта.

3. Данное Положение обязательно для применения всеми работниками организации, в должностные обязанности которых входит проведение переговоров и заключение договоров по реализации товара.

4. Экономические расчеты по обоснованию целесообразности реализации товара на условиях предоставления скидки с отпускной цены составляются отделом продаж и представляются на утверждение директору организации или его заместителю.

5. Решение о предоставлении скидок с отпускных цен на товары принимается директором или его заместителем.

6. В случае достижения договоренности о предоставлении скидки с отпускной цены цена на товар, согласованная с покупателем в договоре на поставку и (или) протоколе согласования цен на условиях предоставления скидки, пересмотру и изменению не подлежит, если иное не определено законодательством.

Раздел II

Виды предоставляемых скидок с отпускных цен на товары, их размеры и условия предоставления

1. Скидка за объем партии — скидка со сформированной отпускной цены, предоставляемая покупателям за разовое приобретение ими товара одного наименования в определенном количестве (весе, объеме), превышающем установленную величину минимальной партии:

№ п/п	Наименование товара	Единица измерения	Минимальная партия	Размер скидки, %
1	Кирпич силикатный утолщенный (лицевой и рядовой, белый, трехпустотный) серии СТБ 1228-2000	1 условная тысяча	От 3000 до 5000	2
			От 5000 до 10 000	3
			От 10 000 до 15 000	4
			От 15 000	5

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

№ п/п	Наименование товара	Единица измерения	Срок оплаты	Размер скидки, %
1	Кирпич силикатный утолщенный (лицевой и рядовой, белый, трехпустотный) серии СТБ 1228-2000	1 условная тысяча	Предварительная (авансовая) оплата	3
			Оплата в течение 3 дней	2
			Оплата в течение 5 дней	1

3. Специальная скидка — скидка с отпускной цены, предоставляемая постоянным покупателям за длительность отношений, регулярность или устойчивость заказов и т. п.

№ п/п	Наименование товара	Единица измерения	Условия предоставления скидки	Размер скидки, %
1	Кирпич силикатный утолщенный (лицевой и рядовой, белый, трехпустотный) серии СТБ 1228-2000	1 условная тысяча	При приобретении товара не реже 1 раза в 10 дней в течение 5 лет	5
			При приобретении товара не реже 1 раза в месяц в течение 5 лет	3
			При приобретении товара не реже 1 раза в квартал в течение 5 лет	1

4. Дилерские скидки — скидки с отпускной цены, предоставляемые постоянным представителям (торговым посредникам по сбыту) в соответствии с заключаемыми дилерскими договорами за реализацию ими товаров в регионы республики и ее за пределы:

№ п/п	Наименование товара	Единица измерения	Условия предоставления скидки	Размер скидки, %
1	Кирпич силикатный утолщенный (лицевой и рядовой, белый, трехпустотный) серии СТБ 1228-2000	1 условная тысяча	При реализации товара внутри республики	10
			При реализации товара за пределы республики	20

5. Сезонные скидки — скидки с отпускной цены, предоставляемые покупателям при приобретении товара вне сезона или накануне завершения соответствующего сезона:

№ п/п	Наименование товара	Единица измерения	Условия предоставления скидки	Размер скидки, %
1	Кирпич силикатный утолщенный (лицевой и рядовой, белый, трехпустотный) серии СТБ 1228-2000	1 условная тысяча	При приобретении товара с 1 декабря по 31 марта	2

При наличии в соответствии с настоящим Положением у приобретателя товара права на предоставление скидки по нескольким основаниям скидка предоставляется по одному основанию, предусматривающему наибольший размер скидки.

Раздел III
Заключительные положения

1. Настоящее Положение вступает в силу с момента его утверждения директором организации.
2. В случае изменения действующего законодательства применение настоящего Положения до внесения в него изменений осуществляется в части, не противоречащей законодательству.

**ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ТОВАРОВ,
РЕАЛИЗУЕМЫХ НА УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДКИ**

При предоставлении поставщиками скидок отпускные цены на товары, сниженные на размер предоставленной скидки, согласовываются с покупателями в договоре на поставку и (или) протоколе согласования цен, на которые делается ссылка при заполнении первичных учетных товаросопроводительных документов ТТН-1 «Товарно-транспортная накладная» и (или) ТН-2 «Товарная накладная».

При поставке товаров по отпускным ценам с предоставлением скидки поставщиками заполняются первичные учетные документы ТТН-1 «Товарно-транспортная накладная» и (или) ТН-2 «Товарная накладная», в графе 4 которых указывается уровень применяемых отпускных цен на товары, по которым производится их отгрузка покупателям. Необходимая организациям-покупателям информация, связанная с формированием и применением отпускных цен, отражается в графах 9 и 11 «Примечание» накладных ТН-2 и ТТН-1, в которых согласно Разъяснению Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 15 мая 2009 г.

№ 15-9/432/7-3-11/2418-1/12-01-09/2503 «О порядке применения постановления Министерства финансов, Министерства по налогам и сборам, Министерства связи и информатизации от 13.04.2009 № 48/38/12» указывается:

- организациями-изготовителями (импортерами) — номер и дата документа, подтверждающего уровень применяемых цен (протокол согласования цен, договор);

- организациями оптовой торговли — отпускная цена единицы товара организации-изготовителя (импортера) и размер взимаемой оптовой надбавки (при поставке товаров через несколько посреднических звеньев — совокупная оптовая надбавка).

Рассмотрим на условном примере порядок расчетов, осуществляемых между субъектами предпринимательской деятельности на условиях предоставления скидки с отпускной цены.

Пример 1

Организация-производитель «А» осуществляет производство и реализацию строительной продукции. В соответствии с утвержденным порядком применения скидок от 3 сентября 2013 г. при разовом приобретении оптовой организацией «Б» 5500 усл. тыс. шт. кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50 организацией-изготовителем «А» была предоставлена скидка с отпускной цены за объем партии в размере 3 %.

Последовательность определения цены за 1 усл. тыс. шт. кирпича, применяемой организацией-производителем «А» при его продаже оптовой организации «Б» на условиях предоставления скидки за объем партии, приведена в табл. 1.

Таблица 1. Расчет продажной цены на кирпич силикатный

№ п/п	Показатель	Сумма (расчет), руб.	
		в расчете на единицу измерения (1 усл. тыс. шт.)	всего
1	Отпускная цена на кирпич за принятую единицу измерения, сформированная организацией-производителем «А», без НДС (справочно: согласно прейскуранту от 13 ноября 2013 г. № 29)	1 060 800	5 834 400 000 (1 060 800 × 5500)
2	Скидка с отпускной цены на кирпич, предоставленная организацией-производителем «А» оптовой организации «Б» за объем партии его приобретения (согласно порядку применения скидок от 3 сентября 2013 г.)	31 824 (1 060 800 / 100 × 3)	175 032 000 (5 834 400 000 / 100 × 3)
3	Цена на кирпич, применяемая организацией-производителем «А» в расчетах с оптовой организацией «Б» на условиях предоставления скидки за объем партии, без НДС (согласно условиям договора (протокола согласования цен))	1 028 976 (1 060 800 – 31 824)	5 659 368 000 (5 834 400 000 – 175 032 000)
4	Сумма НДС, учитываемая организацией-производителем «А» при установлении отпускной цены на кирпич, применяемой в расчетах	205 795 (1 028 976 / 100 × 20)	1 131 873 600 (5 659 368 000 / 100 × 20)
5	Цена на кирпич за принятую единицу измерения, применяемая организацией-производителем «А» при его продаже оптовой организации «Б», с НДС	1 234 771 (1 028 976 + 205 795)	6 791 241 600 (5 659 368 000 + 1 131 873 600)

При определении цены за 1 усл. тыс. шт. кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50, применяемой организацией-производителем «А» при его продаже оптовой организации «Б» на условиях предоставления скидки за объем партии, необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1. Отпускная цена на кирпич силикатный за принятую единицу измерения, применяемая организацией-производителем «А» в расчетах с оптовой организацией «Б» при его продаже на условиях предоставления скидки за объем партии, определяется расчетным путем исходя из установленной согласно прейскуранту от 13 ноября 2013 г. № 29 отпускной цены на кирпич за вычетом скидки за объем партии в размере, определяемом согласно порядку применения скидок от 3 сентября 2013 г., с выделением суммы НДС по ставке, применяемой при реализации кирпича.

При этом отпускная цена на кирпич силикатный, сниженная на размер предоставленной скидки, отражается организацией-производителем «А» в договоре на его поставку оптовой организации «Б» и (или) согласовывается в протоколе согласования цен, образец которого представлен в приложении 2.

Приложение 2

ПРОТОКОЛ № 34 от 14 ноября 2013 г.

согласования отпускной цены

на поставку кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50

(наименование товара (услуги, работы))

между организацией-изготовителем «А» и оптовой организацией «Б»

(наименования субъектов предпринимательской деятельности)

Размер 1 шт. в мм: 250×120×88

Вес 1 шт.: 4,3 кг

Ед. измерения: 1 условная тысяча

Кол-во натуральных шт. в 1 усл. тыс.: 738 шт.

Кол-во на 1 поддоне СУЛ-250/50: 288 шт.

№ п/п	Наименование товара	Артикул, марка, тип, сорт	Объем партии, усл. тыс. шт.	Отпускная цена по прейскуранту, руб.	Размер предоставленной скидки		Отпускная цена, применяемая в расчетах, руб.
					%	руб.	
1	Кирпич силикатный белый серии СТБ 1228-2000	Марка СУЛ-250/50, 1-й сорт	5500	1 060 800	3	31 824	1 028 976

Продавец

Иванов
(подпись)

И.И. Иванов
(И.О.Фамилия)

Покупатель

Петров
(подпись)

П.П. Петров
(И.О.Фамилия)

М.П.

14.11.2013
(дата)

М.П.

14.11.2013
(дата)

2. При реализации кирпича силикатного ставка НДС применяется в размере 20 %, установленном подп. 1.3 ст. 102 Налогового кодекса Республики Беларусь.

3. Образец заполнения товарного раздела товарно-транспортной накладной формы ТТН-1 от 13 ноября 2013 г. № 78, применяемой организацией-производителем «А» при поставке кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50 в адрес оптовой организации «Б» на условиях предоставления скидки с установленной отпускной цены за объем партии, приведен в табл. 2.

Таблица 2. Порядок заполнения товарного раздела ТТН-1*

Кирпич силикатный белый серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50	Усл. тыс.	5500	1 028 976	5 659 368 000	20	1 131 873 600	6 791 241 600	5	23 650 000	Протокол согласования цен от 14 ноября 2013 г. № 34
ИТОГО	шт.			5 659 368 000		1 131 873 600	6 791 241 600	5	23 650 000	

* Масса груза и количество грузовых мест приняты и отражены в накладной условно.

ОСОБЕННОСТИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ, ПРИОБРЕТЕННЫМИ ПО ОТПУСКНЫМ ЦЕНАМ С ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ СКИДКИ

Дальнейшая поставка товаров, приобретенных субъектами предпринимательской деятельности, осуществляющими оптовую торговлю (далее — оптовые организации), у поставщиков на условиях предоставления скидки с отпускных цен, осуществляется по ценам, определяемым исходя из отпускных цен, применяемых в расчетах, которые отражены в договоре поставки и (или) согласованы в протоколе согласования цен, и оптовой надбавки, взимаемой к указанным отпускным ценам.

Пример 2

Оптовая организация «Б» приобрела у организации-изготовителя «А» 5500 усл. тыс. шт. кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50 на условиях предоставления скидки с установленной отпускной цены за объем партии и реализовала его розничной организации «В». По товаросопроводительным документам (графа 4 товарного раздела ТТН-1 от 13 ноября 2013 г. № 78) цена за 1 тыс. усл. шт.

Справочно

Оптовая торговля — вид торговли, осуществляемой в целях последующего использования товаров в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним потреблением и иным подобным использованием (ст. 8 Закона Республики Беларусь от 28 июля 2003 г. № 231-З «О торговле» (с изменениями и дополнениями)).

Оптовая надбавка — надбавка, взимаемая субъектом(ами) предпринимательской деятельности при осуществлении оптовой торговли товаром, им не произведенным.

кирпича силикатного, установленная организацией-производителем «А» с учетом предоставленной скидки, составила 1 028 976 руб. без НДС.

Последовательность расчета цены на 1 усл. тыс. шт. кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50, применяемой оптовой организацией «Б» при его продаже розничной организации «В», приведена в табл. 3.

Таблица 3. Расчет продажной цены на кирпич силикатный

№ п/п	Показатель	Сумма (расчет), руб.	
		в расчете на единицу измерения (1 усл. тыс. шт.)	всего
1	Цена на кирпич, применяемая организацией-производителем «А» в расчетах с оптовой организацией «Б» на условиях предоставления скидки за объем партии, без НДС (согласно условиям договора (протокола согласования цен))	1 028 976	5 659 368 000 (1 028 976 × 5500)
2	Оптовая надбавка, взимаемая оптовой организацией «Б» при осуществлении оптовой торговли кирпичом	92 608 (1 028 976 / 100 × 9)	—
3	Цена на кирпич, применяемая оптовой организацией «Б» в расчетах с розничной организацией «В», без НДС	1 121 584 (1 028 976 + 92 608)	6 168 712 000 (1 121 584 × 5500)
4	Сумма НДС, учитываемая оптовой организацией «Б» при установлении цены на кирпич	224 317 (1 121 584 / 100 × 20)	1 233 742 400 (6 168 712 000 / 100 × 20)
5	Цена на кирпич, применяемая оптовой организацией «Б» при его продаже розничной организации «В», с НДС	1 345 901 (1 121 584 + 224 317)	7 402 454 400 (6 168 712 000 + 1 233 742 400)

При определении цены на 1 усл. тыс. шт. кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50, применяемой оптовой организацией «Б» при его продаже розничной организации «В», необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1. Реализация оптовой организацией «Б» кирпича силикатного, приобретенного у организации-производителя «А» на условиях предоставления скидки, розничной организации «В» осуществляется по цене, определяемой исходя из цены его приобретения, отраженной в договоре поставки и (или) согласованной в протоколе согласования цен, и оптовой надбавки, взимаемой к указанной цене его приобретения, в размере, определяемом самостоятельно (в данном примере — условно 9 %) с учетом сложившейся конъюнктуры рынка.

2. Образец заполнения товарного раздела товарно-транспортной накладной формы ТТН-1 от 15 ноября 2013 г. № 92, применяемой оптовой организацией «Б» при продаже кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50 розничной организации «В», приведен в табл. 4.

Таблица 4. Порядок заполнения товарного раздела ТТН-1*

Кирпич силикатный белый серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50	Усл. тыс. шт.	5500	1 121 584	6 168 712 000	20	1 233 742 400	7 402 454 400	5	23 650 000	Цена приобре- тения — 1 028 976 руб.; оптовая надбавка — 9%
ИТОГО				6 168 712 000		1 233 742 400	7 402 454 400	5	23 650 000	

* Масса груза и количество грузовых мест приняты и отражены в накладной условно.

ОСОБЕННОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ, ПРИОБРЕТЕННЫМИ У ОПТОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

При приобретении розничными организациями товаров у оптовых организаций, получивших эти товары на условиях предоставления скидки с отпускных цен, формирование розничных цен осуществляется с применением совокупной торговой надбавки, взимаемой с учетом оптовой надбавки, к цене на товар, согласованной поставщиками в договоре на его поставку оптовым организациям и (или) протоколе согласования цен на условиях предоставления скидки и отраженной в графах 9 и 11 «Примечание» накладных ТН-2 и ТТН-1.

Пример 3

Розничная организация «В» приобрела у оптовой организации «Б» 5500 усл. тыс. шт. кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50 на условиях предоставления скидки за объем партии с отпускной цены, установленной организацией-производителем «А».

По товаросопроводительным документам (графа 11 товарного раздела накладной ТТН-1 от 15 ноября 2013 г. № 92) цена за 1 тыс. усл. шт. кирпича силикатного, установленная организацией-производителем «А» с учетом предоставленной скидки, составила 1 028 976 руб. без НДС.

Цена за 1 тыс. усл. шт. кирпича силикатного, применяемая оптовой организацией «Б» в расчетах с розничной организацией «В», — 1 121 584 руб. без НДС (графа 4 товарного раздела накладной ТТН-1 от 15 ноября 2013 г. № 92).

Последовательность расчета розничной цены за 1 тыс. усл. шт. кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50, применяемой розничной организацией «В» при его продаже населению, приведена в табл. 5.

Таблица 5. Расчет продажной цены на кирпич силикатный

№ п/п	Показатели	Цена (руб.) с НДС и учетом наценки розничной организации (руб./тыс. шт.)
1	Цена на кирпич, применяемая оптовой организацией «Б» в расчетах с розничной организацией «В», без НДС (справочно: согласно графе 4 ТТН-1 от 15 ноября 2013 г. № 92)	1 121 584
1.1	В том числе цена на кирпич за принятую единицу измерения, установленная организацией-производителем «А» на условиях предоставления скидки и применяемая в расчетах с оптовой организацией «Б», без НДС (справочно: согласно графе 11 ТТН-1 от 15 ноября 2013 г. № 92)	1 028 976
2	Торговая надбавка, взимаемая розничной организацией «В» при осуществлении розничной торговли кирпичом (с учетом сложившейся конъюнктуры рынка)	308 693 $((1\ 028\ 976 / 100) \times 30)$
3	Розничная цена на кирпич, установленная розничной организацией «В», без НДС	1 337 669 $(1\ 028\ 976 + 308\ 693)$
4	Сумма НДС, учитываемая розничной организацией «В» при установлении розничной цены на кирпич	267 533 $((1\ 337\ 669 / 100) \times 20)$
5	Розничная цена на кирпич, применяемая розничной организацией «В» при его продаже населению	1 605 200 $(1\ 337\ 667 + 267\ 533)$

При определении розничной цены за 1 тыс. усл. шт. кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50, применяемой розничной организацией «В» при его продаже населению, необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1. При приобретении розничной организацией «В» кирпича силикатного у оптовой организации «Б», получившей кирпич на условиях предоставления скидки с отпускной цены, торговая надбавка взимается с учетом оптовой надбавки к цене, установленной организацией-производителем «А» и согласованной с оптовой организацией «Б» в протоколе согласования цен и (или) в договоре на поставку на условиях предоставления скидки (графа 11 товарного раздела накладной ТТН-1 от 15 ноября 2013 г. № 92).

2. Кирпич силикатный отнесен к товарам, по которым торговые надбавки к отпускной цене применяются в размере, определяемом самостоятельно (в приведенном примере — условно 30 %) с учетом сложившейся конъюнктуры рынка.

Следует отметить, что эффективность предоставления субъектами предпринимательской деятельности — организациями-производителями или импортерами скидок с установленных отпускных цен может быть достигнута только при проведении необходимых мероприятий по поиску резервов роста объема производства и реализации товаров (его максимизации) и минимизации издержек их производства и реализации, а также по совершенствованию ценовой политики, оптимизации сбытовой и товарной политики, детальному изучению конъюнктуры рынка и других мероприятий, способствующих улучшению финансового состояния организации.

В свою очередь, предоставление скидки с установленной отпускной цены осуществляется поставщиками за счет снижения размера плановой прибыли от реализации товара, учитываемой при определении отпускной цены.

В этом случае прирост размера фактической прибыли от реализации каждой дополнительной единицы товара по отпускной цене, установленной с учетом предоставляемой скидки, может быть обеспечен за счет роста объемов его производства и продаж. При этом нижний предел предоставляемой скидки должен обеспечить безубыточную реализацию товара, т. е. применение отпускной цены, сниженной на размер предоставленной скидки, не должно привести к убыточности производства (реализации) этого товара (группы товаров).

В связи с этим экономическое обоснование целесообразности реализации товара на условиях предоставления скидки с отпускной цены осуществляется путем определения **величины (процента) прироста объемов его производства и продаж (в натуральном выражении)**, необходимого для получения размера плановой прибыли, учитываемой при определении цены без учета скидки, по формуле

$$ОП_p = P_c / (100 - ПР_{о.ц}^{y.c} - P_c) \times 100,$$

где $ОП_p$ — величина прироста объема производства и продаж товара (в натуральном выражении) при его реализации по отпускной цене, сниженной на размер предоставленной скидки, %;

P_c — размер скидки, предоставляемой субъектом предпринимательской деятельности с установленной отпускной цены на товар, %;

$ПР_{о.ц}^{y.c}$ — удельный вес переменных (прямых) расходов, непосредственно связанных с производством товара, в структуре отпускной цены, %.

Рассмотрим применение алгоритма обоснования экономической целесообразности реализации товара на условиях предоставления скидки с установленной отпускной цены на примере.

Пример 4

Организация-производитель «А» осуществляет производство строительной продукции, которая реализуется постоянным покупателям на условиях предоставления скидки с отпускных цен за объем партии.

В ноябре 2013 г. организация «А» планирует выпуск 2 500 000 усл. тыс. шт. кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50, реализация которого осуществляется оптовой организации «Б» — постоянному покупателю. Размер скидки, предоставляемой покупателю с установленной отпускной цены на кирпич силикатный, запланирован на уровне 3 %. Удельный вес переменных (прямых) расходов, непосредственно связанных с производством кирпича, в структуре отпускной цены составляет 49 %.

Обоснование экономической целесообразности реализации кирпича силикатного белого серии СТБ 1228-2000 марки СУЛ-250/50 организацией-производителем «А» оптовой организации «Б» на условиях предоставления

скидки с установленной отпускной цены за объем партии может быть проведено в следующей последовательности.

1. Определение величины прироста объема производства и продаж кирпича силикатного (в натуральном выражении), необходимого организации-изготовителю «А» для получения размера плановой прибыли, учитываемой при определении его отпускной цены без учета скидки:

$$ОП_p = 3 / (100 - 49 - 3) \times 100 = 6,25 \%$$

или

$$ОП_p^{e.u} = 2\,500\,000 \times 6,25 \% = 156\,250 \text{ усл. тыс. шт.},$$

где $ОП_p^{e.u}$ — величина прироста объема производства и продаж кирпича силикатного при его реализации по отпускной цене, сниженной на размер предоставленной скидки, усл. тыс. шт.

2. Определение внутренних возможностей обеспечения заданной величины прироста объема производства и продаж кирпича силикатного (6,25 %, т. е. 156 250 усл. тыс. шт.), таких как:

- наличие достаточных производственных мощностей и количества оборудования, необходимых для производства дополнительного объема кирпича, и (или) возможности организации его производства в многосменном режиме (в вечернюю (ночную) смену);
- наличие достаточной численности квалифицированных трудовых ресурсов;
- наличие собственных источников финансирования и (или) возможности привлечения заемных;
- наличие возможности снижения расходов на изготовление и реализацию кирпича (применение эффективных технологий) и др. ■

У вас есть вопрос?
Мы найдем на него ответ!

Только
для подписчиков!

Специалисты министерств, ведомств, других органов государственного управления, а также практикующие специалисты ответят на вопросы, возникающие в вашей повседневной деятельности.

Свои вопросы вы можете присылать в редакцию по адресу: 220088, г. Минск, ул. Смоленская, 15, этаж 4, офис 408;
по факсу: (017) 284-91-50;
по электронной почте: editor@peomag.by.

⚠️ Вопрос должен быть размещен на фирменном бланке организации. В качестве приложения необходимо выслать копию заказа по ведомственной подписке или платежного поручения.