

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ УРОВНЯ СКИДОК, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Галина КЕВРА,

кандидат экономических наук, доцент БГТУ

Одним из основных направлений повышения эффективности функционирования субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих оптовую торговлю товарами, в отношении которых они не являются производителями и (или) импортерами (далее – оптовые организации), является проведение комплекса мероприятий по ускорению оборачиваемости краткосрочных активов и достижению высокого уровня покупательской активности, увеличению заинтересованности организаций-покупателей в приобретении большего количества товаров и ускорению сроков их оплаты и др.

Справочно

Оптовая торговля – 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».

В сбытовой политике оптовых организаций могут использоваться различные меры по стимулированию сбыта товаров, одним из которых является ценовое стимулирование, которое основывается на применении различных видов скидок с цен реализации.

Скидка – условие сделки, определяющее размер уменьшения сформированной цены реализации товара на условиях, определяемых продавцом. В свою очередь, снижение цены реализации позволяет оптовой организации увеличить объем продаж и привлечь новых покупателей, а также сформировать группу постоянных покупателей.

Предоставление оптовыми организациями скидок с установленных ими цен реализации осуществляется в соответствии с утвержденным ими Порядком применения скидок. При этом требования по содержанию, процедуре, форме составления и утверждения названного Порядка применения скидок законодательством не установлены. В связи с этим Порядок применения скидок разрабатывается оптовыми организациями самостоятельно, в котором, как правило, отражается ассортимент товаров (работ, услуг), при реализации которых применяются скидки, а также размеры скидок и условия их предоставления, например:

- за объем партии (при приобретении определенного количества (веса, объема) товара одного наименования);
- при приобретении товара на установленную сумму (как определенного, так и различного ассортимента; как отдельно по каждой покупке, так и с накоплением предыдущих покупок);

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

- за условия (сроки) оплаты (при предварительной или авансовой оплате, при оплате ранее установленного договором срока, при оплате в полном объеме или по частям);
- при изменении сезонного спроса и (или) приобретении товара вне сезона (при реализации сезонных товаров накануне завершения соответствующего сезона);
- прочие виды скидок.

Утверждение Порядка применения скидок осуществляется оптовыми организациями в форме единого документа, например, положения или совокупности внутренних документов (приказов, решений, распоряжений и др.). Сроки действия утвержденного Порядка применения скидок, 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 субъектами самостоятельно, исходя из финансовых возможностей и складывающейся экономической ситуации, с учетом применяемой маркетинговой и учетной политики.

СКИДКА С ЦЕНЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ

В настоящее время все больше отечественных оптовых организаций-посредников использует в своей практике различные виды скидок на реализуемые товары, испытывая при этом серьезные трудности из-за отсутствия методики обоснования их размера. В большинстве случаев экономические расчеты по обоснованию размера скидок с цен реализации отсутствуют. Нередко скидки устанавливаются по случайному принципу или на минимальном уровне, не вызывая интереса у покупателей. Предлагаемая в данной статье методика расчета уровня скидок с цен реализации позволяет определять их размер в зависимости от основных условий договора: объема закупаемой партии товара и срока его оплаты покупателем.

При разработке системы скидок необходимо осознание того, что их применение должно привести в результате к положительному экономическому эффекту и не должно являться мерой, необходимой для «выживания» организации. При этом нижний предел предоставляемой скидки должен обеспечить безубыточную реализацию товаров, т.е. цена с учетом предоставленной скидки не должна приводить к убыточности 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 его 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 этом реализация товаров на условиях предоставления скидок с установленных цен может быть оправдана только **в трех основных случаях**:

- 1) если снижение цены реализации приводит к увеличению объема продаж, а структура затрат такова, что рост продаж приводит к увеличению общей прибыли от реализации данного товара;

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

$OC_n(OC_n)$ – отпускная цена на товар, применяемая организацией-производителем (импортером) при его продаже оптовой организации, без НДС, руб.;

V_m^c – предельный объем минимальной партии товара, реализуемой оптовой организацией организации-покупателю на условиях предоставления скидки, в соответствующих натуральных единицах измерения;

V_ϕ^c – фактический объем партии товара, приобретаемой организацией-покупателем у оптовой организации на условиях предоставления скидки, в соответствующих натуральных единицах измерения.

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 о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов), утвержденной постановлением Министерства экономики от 22.07.2011 № 111 (далее – Инструкция № 111).

Составление экономического расчета по обоснованию предельного максимального размера скидки за объем продаж, предоставляемой оптовой организацией при продаже товара другим организациям-покупателям, рассмотрим на условном примере.

Пример 1

Оптовая снабженческо-сбытовая организация «А» приобрела у ОАО «Стройматериалы» (организации-производителя) 75 т шлакопортландцемента ШПЦ-400 фасованного, упакованного в потребительскую упаковку (бумажный мешок) развесом 25 кг (далее – шлакопортландцемент), для последующей его реализации организациям розничной торговли. По товаросопроводительным документам отпускная цена за 1 т шлакопортландцемента, установленная ОАО «Стройматериалы», составила 820 000 руб., без НДС. Реализация шлакопортландцемента другим организациям-покупателям производится оптовой организацией «А» с применением оптовой надбавки в размере, определяемом с учетом сложившейся конъюнктуры рынка, установленном на уровне 8%.

В соответствии с утвержденным порядком применения скидок от 01.11.2015 предельный минимальный объем партии разовой закупки шлакопортландцемента, за превышение которой оптовой организацией «А» предоставляется скидка в размере 1%, составляет 50 т.

Последовательность расчета предельного максимального размера скидки за объем продаж, предоставляемой оптовой организацией «А» при продаже 75 т шлакопортландцемента розничной организации «Б», приведена в таблице 1.

Таблица 1

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет)
1	2	3	4
1	Отпускная цена на шлакопортландцемент, применяемая ОАО «Стройматериалы» при его продаже оптовой организации «А», без НДС ($OC_n(OC_n)$)	руб.	820 000
2	Оптовая надбавка, взимаемая оптовой организацией «А» при осуществлении оптовой торговли шлакопортландцементом (справочно)	%	8
		руб.	65 600 (820 000 × 8 / 100)
3	Цена на шлакопортландцемент, применяемая оптовой организацией «А» при его продаже другим организациям-покупателям, без НДС (C_n)	руб.	885 600 (820 000 + 65 600)

1	2	3	4
4	Предельный минимальный объем поставки шлакопортландцемента, реализуемого оптовой организацией «А» на условиях предоставления скидки в размере 1% (V_m^c)	т	50
5	Фактический объем партии шлакопортландцемента, приобретаемого розничной организацией «Б» у оптовой организации «А» (V_p^c)	т	75
6	Предельный максимальный размер скидки, предоставляемой оптовой организацией «А» при продаже шлакопортландцемента розничной организации «Б» (C^o)	руб.	21 867 (885 600 – 820 000 – (885 600 – 820 000) × 50 / 75)
		%	2,47 (21 867 / 885 600 × 100)

Скидка, стимулирующая ускорение оплаты реализованного товара

Скидка за ускорение оплаты товара – скидка с установленной цены реализации товара, предоставляемая оптовой организацией другим организациям-покупателям за предварительную или авансовую оплату товара, а также при оплате товара в полном объеме или по частям ранее установленного договором предельного срока.

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. Следовательно, это может привести к необходимости использования кредитных ресурсов. В этом случае предельная максимальная величина скидки в немалой степени зависит от уровня процентных ставок за пользование кредитными ресурсами банков в национальной и (или) иностранной валюте, используемыми на пополнение собственных оборотных средств.

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

$$C_{o}^{o} = C_{k}^{b} (C_{p}^{н.б}) \times (P_{ф}^{o} - P_{m}^{o}) / D_{к}^{г}$$

где C_{o}^{o} – предельный максимальный размер скидки за ускорение оплаты товара, предоставляемой оптовой организацией при его продаже другим организациям-покупателям, %;

C_{k}^{b} – средняя ставка по новым кредитам банков в национальной (иностранной) валюте, установленная на дату предоставления скидки, %;

$C_{p}^{н.б}$ – ставка рефинансирования, установленная Национальным банком на дату предоставления скидки, %;

P_{m}^{o} – предельный максимальный период оплаты товара, приобретаемого организацией-покупателем у оптовой организации на условиях предоставления скидки, дней;

$P_{ф}^{o}$ – фактический период оплаты товара, приобретаемого организацией-покупателем у оптовой организации на условиях предоставления скидки, дни;

$D_{к}^{г}$ – количество дней в году.

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Составление экономического расчета по обоснованию предельного максимального размера скидки за ускорение оплаты товара, предоставляемой оптовой организацией при продаже товара другим организациям-покупателям, рассмотрим на условном примере.

Пример 2

Оптовая снабженческо-сбытовая организация – А» приобрела у ОАО «Стройматериалы» (организации-производителя) 75 т шлакопортландцемента ШПЦ-400 фасованного, упакованного в потребительскую упаковку (бумажный мешок) развесом 25 кг (далее – шлакопортландцемент), для последующей его реализации организациям розничной торговли. По товаросопроводительным документам отпускная цена за 1 т шлакопортландцемента, установленная ОАО «Стройматериалы», составила 820 000 руб. без НДС. Реализация шлакопортландцемента другим организациям-покупателям производится оптовой организацией «А» с применением оптовой надбавки в размере, определяемом с учетом сложившейся конъюнктуры рынка, установленном на уровне 8%.

В соответствии с утвержденным порядком применения скидок от 01.11.2015 предельный максимальный период оплаты шлакопортландцемента, приобретаемого на условиях предоставления скидки в размере 1%, составляет 20 дней. Согласно условиям договора на поставку шлакопортландцемента оптовой организацией «А» в адрес розничной организации «Б» фактический период оплаты товара составляет 3 дня.

Оптовая организация «А» при осуществлении своей деятельности для пополнения собственных оборотных средств привлекает кредиты банка в национальной валюте. Банковская процентная ставка за пользование кредитом составляет 37,8% годовых.

Последовательность расчета предельного максимального размера скидки за ускорение оплаты товара, предоставляемой оптовой организацией «А» розничной организации «Б», при оплате шлакопортландцемента в течение 3 дней, приведена в таблице 2.

Таблица 2

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет)
1	2	3	4
1	Отпускная цена на шлакопортландцемент, применяемая ОАО «Стройматериалы» при его продаже оптовой организации «А», без НДС ($ОЦ_0(ОЦ_0)$)	руб.	820 000
2	Оптовая надбавка, взимаемая оптовой организацией «А» при осуществлении оптовой торговли шлакопортландцементом (справочно)	%	8
		руб.	65 600 ($820\,000 \times 8 / 100$)
3	Цена на шлакопортландцемент, применяемая оптовой организацией «А» при его продаже другим организациям-покупателям, без НДС ($Ц_1$)	руб.	885 600 ($820\,000 + 65\,600$)
4	Предельный максимальный период оплаты шлакопортландцемента, приобретаемого розничной организацией «Б» у оптовой организации «А» на условиях предоставления скидки в размере 1% ($П_1^{\max}$)	дни	20
1	2	3	4

5	Фактический период оплаты шлакопортландцемента, приобретаемого розничной организацией «Б» у оптовой организации «А» на условиях предоставления скидки (П ^ф)	дни	3
6	Средняя процентная ставка по новым кредитам в национальной валюте, применяемая коммерческим банком в ноябре 2015 г. (С ^б)	%	37,8
7	Предельный максимальный размер скидки за ускорение оплаты шлакопортландцемента, предоставляемой оптовой организацией «А» при его продаже розничной организации «Б» (С ^{у,о})*	%	1,76 (37,8 × ((20 – 3) / 365))
		руб.	15 587 (885 600 × 1,76 / 100)

*Скидки с цен реализации за ускорение оплаты предоставляются оптовой организацией «А» при условии соблюдения сроков оплаты стоимости шлакопортландцемента, указанной в договоре на его поставку. При наличии дебиторской задолженности на 1-е число одного из месяцев каждого учетного периода (квартала) право на получение скидок с отпускных цен теряется.

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ НА УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДКИ

Цены на товары, устанавливаемые оптовыми организациями при их оптовой продаже другим организациям-покупателям, определяются путем суммирования отпускных цен, сформированных в соответствии с законодательством Республики Беларусь, и оптовой надбавки, взимаемой к отпускным ценам в размере, определяемом самостоятельно, с учетом сложившейся конъюнктуры рынка.

В связи с тем, что при осуществлении оптовой торговли договор купли-продажи не считается публичным, законодательство не обязывает по такому договору устанавливать цену на товары одинаковой для всех покупателей.

В связи с этим с целью увеличения заинтересованности покупателей в приобретении большего количества товаров и ускорении сроков их оплаты и, соответственно, своевременному погашению дебиторской задолженности, реализация товаров осуществляется оптовыми организациями на условиях предоставления скидок.

Реализация товаров другим организациям-покупателям на условиях предоставления скидок осуществляется оптовыми организациями по ценам, определяемым расчетным путем, исходя из установленных и помещенных в прейскурант цен реализации, за вычетом скидки за выполнение условий договора, в размере, определяемом согласно Порядку применения скидок, и выделением суммы НДС по ставке, применяемой при его реализации.

Учитывая вышеприведенное, рассмотрим порядок определения цен на товары, реализуемые оптовыми организациями другим организациям-покупателям на условиях предоставления скидок, на условном примере.

Справочно

Оптовая надбавка – надбавка, взимаемая субъектом (ами) предпринимательской деятельности при осуществлении оптовой торговли товаром, им не произведенным (п. 3 Инструкции № 111).

Пример 3

Оптовая снабженческо-сбытовая организация «А» приобрела у ОАО «Стройматериалы» (организации-производителя) 75 т шлакопортландцемента ШПЦ-400 фасованного, упакованного в потребительскую упаковку (бумажный мешок) развесом

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

25 кг (далее – шлакопортландцемент). По товаросопроводительным документам отпускная цена за 1 т шлакопортландцемента, установленная ОАО «Стройматериалы», составила 820 000 руб. без НДС.

Реализация шлакопортландцемента другим организациям-покупателям производится оптовой организацией «А» с применением оптовой надбавки в размере, определяемом с учетом сложившейся конъюнктуры рынка, установленном на уровне 8%.

В соответствии с утвержденным Порядком применения скидок от 01.11.2015 реализация 75т шлакопортландцемента в адрес розничной организации «Б» осуществляется оптовой организацией «А» на условиях предоставления скидки с установленной цены реализации за объем партии в размере 2,5%.

Последовательность расчета цены на шлакопортландцемент, применяемой оптовой организацией «Б» при его продаже розничной организации «В» на условиях предоставления скидки за объем партии, приведена в таблице 3.

Таблица 3

№ п/п	Показатель		Сумма (расчет)	
			в расчете на ед. изм. (1 т)	всего
1	Отпускная цена на шлакопортландцемент, применяемая ОАО «Стройматериалы» в расчетах с оптовой организацией «Б», без НДС (ОЦ _б)	руб.	820 000	61 500 000 (820 000 × 75)
2	Оптовая надбавка, взимаемая оптовой организацией «А» при осуществлении оптовой торговли шлакопортландцементом (справочно: с учетом сложившейся конъюнктуры рынка)	%	8	
		руб.	65 600 (820 000 × 8 / 100)	4 920 000 (61 500 000 × 8 / 100)
3	Цена на шлакопортландцемент, установленная оптовой организацией «А» при его продаже другим организациям-покупателям, без НДС (Ц _а)	руб.	885 600 (820 000 + 65 600)	66 420 000 (885 600 × 75)
4	Скидка с цены на шлакопортландцемент, предоставленная оптовой организацией «А» в адрес розничной организации «Б» (справочно: согласно Порядку применения скидок от 01.11.2015)	%	2,5	
		руб.	22 140 (885 600 / 100 × 2,5)	1 660 500 (66 420 000 / 100 × 2,5)
5	Цена на шлакопортландцемент, применяемая оптовой организацией «А» при реализации шлакопортландцемента розничной организации «Б» на условиях предоставления скидки, без НДС (Ц _б)	руб.	863 460 (885 600 – 22 140)	64 759 500 (66 420 000 – 1 660 500)
6	Сумма НДС, учитываемая оптовой организацией «А» при реализации шлакопортландцемента розничной организации «Б» (справочно: согласно п. 1.3 ст. 102 Налогового кодекса)	%	20	
		руб.	172 692 (863 460 × 20 / 100)	12 951 900 (64 759 500 × 20 / 100)
7	Цена на шлакопортландцемент, применяемая оптовой организацией «А» при его реализации розничной организации «Б» на условиях предоставления скидки, с НДС	руб.	1 036 152 (863 460 + 172 692)	77 731 326 (64 779 426 + 12 951 900)