



СКИДКИ С ЦЕН РЕАЛИЗАЦИИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Галина КЕВРА,

кандидат
экономических
наук,
доцент БГТУ

Эффективность функционирования субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих оптовую торговлю товарами, в отношении которых они не являются производителями и (или) импортерами (далее – оптовые организации), в большой степени зависит от грамотно организованной товарно-сбытовой и ценовой политики.

Одним из основных направлений совершенствования товарно-сбытовой деятельности оптовых организаций является проведение комплекса мероприятий по достижению высокого уровня покупательской активности, увеличению заинтересованности организаций-покупателей в приобретении большего количества товаров и ускорению сроков их оплаты и др.

В сбытовой политике оптовых организаций могут использоваться различные меры по стимулированию сбыта товаров, одним из которых является **ценовое стимулирование**, основывающееся на применении различных видов скидок с цен реализации. 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 (далее – Порядок). При этом требования к содержанию, про-

цедуре, форме составления и утверждения названного Порядка законодательством не установлены. В связи с этим данный Порядок разрабатывается оптовыми организациями самостоятельно, в котором, как правило, отражаются виды скидок, ассортимент товаров (работ, услуг), при реализации которых применяются скидки, а также размеры скидок и условия их предоставления.

Утверждение вышеуказанного Порядка осуществляется 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, 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.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДОК

При определении системы скидок и их размеров прежде всего необходимо определить цели, ради которых предполагается их предоставление (табл. 1.)

Классификация скидок в зависимости от целей их предоставления

Цель предоставления	Виды скидок
Сбыт продукции	<ul style="list-style-type: none"> • скидка за объем партии (при приобретении определенного количества (веса, объема) товара одного наименования); • скидка за оборот (бонусная); • скидка за количество или серийность; • скидка при приобретении товара на установленную сумму (как определенного, так и различного ассортимента; как отдельно по каждой покупке, так и с накоплением предыдущих покупок); • скидка при приобретении товарных наборов; • скидка за регулярность закупок
Ликвидация дебиторской задолженности, оптимизация условий работы	<ul style="list-style-type: none"> • скидка за условия (сроки) оплаты; • скидка за предварительную или авансовую оплату; • скидка при оплате ранее установленного договором срока; • скидка за валюту платежа; • скидка за условия поставки
Привлечение новых покупателей, их удержание	<ul style="list-style-type: none"> • скидка за объем закупок, накопленный в течение определенного (ограниченного) периода; • накопительная скидка за объем закупок без ограничения периода; • накопительная скидка за объем закупок без ограничения периода по прогрессирующей шкале
Обеспечение стабильности (предсказуемости) работы, сглаживание сезонности	<ul style="list-style-type: none"> • скидка за регулярность закупок; • скидка при приобретении товара вне сезона (накануне завершения соответствующего сезона); • скидка за предварительный заказ

НЕОБХОДИМОСТЬ СОСТАВЛЕНИЯ РАСЧЕТОВ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ СКИДОК

В настоящее время все больше отечественных оптовых организаций-посредников используют 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 составления экономических расчетов по определению 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 заключается в увеличении объема продаж, оборачиваемости средств, прибыли, снижении дебиторской задолженности и т.д. 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 этом 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 случаях, 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;
- 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.

СПРАВОЧНО

Система скидок должна включать в себя незначительное количество их видов, т.к. в противном случае может создаться сложная ситуация, и внедряемая система не принесет желаемых результатов.

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

Рассмотрим порядок составления экономических расчетов по обоснованию размера (уровня) отдельных видов скидок, применяемых организациями оптовой торговли.

ОБОСНОВАНИЕ РАЗМЕРА СКИДКИ, СТИМУЛИРУЮЩЕЙ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ПРОДАЖ

Скидка за объем продаж – скидка с установленной цены реализации товара, предоставляемая оптовой организацией другим организациям-покупателям за разовое приобретение ими товаров одного наименования в определенном количестве (весе, объеме), превышающем установленную величину минимальной партии. Данный вид скидки представляет собой соизмерное уменьшение цены реализации товара для

организаций-покупателей, приобретающих большое количество аналогичного товара. Обычно данного рода скидка устанавливается в процентном соотношении от общей стоимости реализуемого товара одного наименования. При этом скидки за объем продаж могут предлагаться на некумулятивной основе (за определенный объем разовой закупки товара) или на кумулятивной основе (за объем товара, приобретенного покупателем за определенный период времени, сверх договорного предела закупки).

В свою очередь, **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.

Расчет максимального размера скидки за объем продаж, предоставляемой оптовой организацией при продаже товара другим организациям-покупателям, может осуществляться с использованием следующей формулы:

$$C_o^v = C_o - OЦ_n(OЦ_n) - ((C_o - OЦ_n(OЦ_n)) \times V_m^c / V_\phi^c),$$

где C_o^v – предельный максимальный размер скидки за объем продаж, предоставляемой оптовой организацией при продаже товара другим организациям-покупателям, руб.;

C_o – цена на товар, применяемая оптовой организацией при его продаже другим организациям-покупателям, без НДС;

$OЦ_n(OЦ_n)$ – 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 т.ч. 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 Минэкономики 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 ОАО «ОптСнаб» приобрела у ОАО «Фабрика строительных

материалов» (организации-производителя) 90 т портландцемента ПЦ 500-Д0 фасованного, упакованного в потребительскую упаковку (бумажный мешок) весом 50 кг (далее – портландцемент), для последующей его реализации другим организациям-покупателям. Согласно товаросопроводительным документам отпускная цена за 1 т портландцемента, установленная ОАО «Фабрика строительных материалов», составила 950 000 руб. без НДС.

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

В соответствии с утвержденным порядком применения скидок от 01.02.2016 предельный минимальный объем партии разовой закупки портландцемента, при превышении которого ОАО «ОптСнаб» предоставляется скидка в размере 1%, составляет 50 т.

Последовательность расчета предельного максимального размера скидки за объем продаж, применяемой ОАО «ОптСнаб» при продаже 90 т портландцемента ООО «РемДорСтрой», приведена в таблице 2.

Таблица 2

Расчет предельного максимального размера скидки за объем продаж

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет)
1	2	3	4
1	Отпускная цена на портландцемент, применяемая ОАО «Фабрика строительных материалов» при его продаже ОАО «ОптСнаб», без НДС ($OC_{\text{н}}$ ($OC_{\text{н}}$))	руб.	950 000
2	Оптовая надбавка, взимаемая ОАО «ОптСнаб» при осуществлении оптовой торговли портландцементом (справочно)	%	8
		руб.	76 000 (950 000 × 8 / 100)
3	Цена на портландцемент, применяемая организацией ОАО «ОптСнаб» при его продаже другим организациям-покупателям, без НДС ($C_{\text{н}}$)	руб.	1 026 000 (950 000 + 76 000)
4	Предельный минимальный объем поставки портландцемента, реализуемого ОАО «ОптСнаб» другим организациям-покупателям на условиях предоставления скидки в размере 1% ($V_{\text{д}}$)	т	50
5	Фактический объем партии портландцемента, приобретаемого ООО «РемДорСтрой» у ОАО «ОптСнаб» ($V_{\text{ф}}$)	т	90
6	Предельный максимальный размер скидки, предоставляемой ОАО «ОптСнаб» при продаже портландцемента ООО «РемДорСтрой» ($C_{\text{д}}$)	руб.	33 778 (1 026 000 – 950 000 – (1 026 000 – 950 000) × 50 / 90)
		%	3,3 (33 778 / 1 026 000 × 100)
7	Размер скидки, принятой ОАО «ОптСнаб» при продаже портландцемента ООО «РемДорСтрой»	%	3,0
		руб.	30 780 (1 026 000 × 3 / 100)



ОБОСНОВАНИЕ РАЗМЕРА СКИДКИ, СТИМУЛИРУЮЩЕЙ УСКОРЕНИЕ ОПЛАТЫ

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, что 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:

$$C_{\text{м}}^{\text{у.о}} = C_{\text{к}}^{\text{б}} (C_{\text{р}}^{\text{н.б}}) \times (\Pi_{\text{м}}^{\text{о}} - \Pi_{\text{ф}}^{\text{о}}) / \Delta_{\text{к}}^{\text{г}}$$

$C_{\text{м}}^{\text{у.о}}$ – предельный максимальный размер скидки за ускорение оплаты товара, предоставляемой оптовой организацией при его продаже другим организациям-покупателям, %;

$C_{\text{к}}^{\text{б}}$ – средняя ставка по новым кредитам банков в национальной (иностранной) валюте, установленная на дату предоставления скидки, %;

$C_{\text{р}}^{\text{н.б}}$ – ставка рефинансирования, установленная Банком на дату предоставления скидки, %;

$\Pi_{\text{м}}^{\text{о}}$ – предельный максимальный период оплаты товара, приобретаемого организацией-покупателем

у оптовой организации на условиях предоставления скидки, дней;

$\Pi_{\text{ф}}^{\text{о}}$ – фактический период оплаты товара, приобретаемого организацией-покупателем у оптовой организации на условиях предоставления скидки, дней;

$\Delta_{\text{к}}^{\text{г}}$ – количество дней в году.

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 ОАО «ОптСнаб» приобрела у ОАО «Фабрика строительных материалов» (организации-производителя) 90 т портландцемента ПЦ 500-Д0 фасованного, упакованного в потребительскую упаковку (бумажный мешок) развесом 50 кг (далее – портландцемент), для последующей его реализации другим организациям-покупателям. Согласно товаросопроводительным документам отпускная цена за 1 т портландцемента, установленная ОАО «Фабрика строительных материалов», составила 950 000 руб. без НДС.

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

В соответствии с утвержденным порядком применения скидок от 01.02.2016 предельный максимальный период оплаты портландцемента, реализуемого ОАО «ОптСнаб» на условиях предоставления скидки в размере 1%, составляет 25 дней.

Согласно условиям договора на поставку портландцемента ОАО «ОптСнаб» в адрес ООО «РемДорСтрой» фактический период оплаты портландцемента составляет 5 дней.

Организация ОАО «ОптСнаб» при осуществлении своей деятельности для пополнения собственных оборотных средств привлекает кредиты банка в национальной валюте. Банковская процентная ставка за пользование кредитом составляет 40% годовых.

Последовательность расчета предельного максимального размера скидки за ускорение оплаты товара, применяемой ОАО «ОптСнаб» при продаже портландцемента ООО «РемДорСтрой», при его оплате в течение 5 дней, приведена в таблице 3.

Расчет предельного максимального размера скидки за ускорение оплаты товара

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет)
1	2	3	4
1	Отпускная цена на портландцемент, применяемая ОАО «Фабрика строительных материалов» при его продаже ОАО «ОптСнаб», без НДС ($OЦ_n(OЦ_n)$)	руб.	950 000
2	Оптовая надбавка, взимаемая ОАО «ОптСнаб» при осуществлении оптовой торговли портландцементом (справочно)	%	8
		руб.	76 000 (950 000 × 8 / 100)
3	Цена на портландцемент, применяемая ОАО «ОптСнаб» при его продаже другим организациям-покупателям, без НДС ($Ц_0$)	руб.	1 026 000 (950 000 + 76 000)
4	Предельный максимальный период оплаты портландцемента, реализуемого ОАО «ОптСнаб» другим организациям-покупателям на условиях предоставления скидки в размере 1% ($П_0^0$)	дней	25
5	Фактический период оплаты портландцемента, приобретаемого ООО «РемДорСтрой» у ОАО «ОптСнаб» на условиях предоставления скидки ($П_0^0$)	дней	5
6	Средняя процентная ставка по новым кредитам в национальной валюте, применяемая коммерческим банком в феврале 2016 г. (C_0^0)	%	40,0
7	Предельный максимальный размер скидки за ускорение оплаты портландцемента, предоставляемой организацией ОАО «ОптСнаб» при его продаже ООО «РемДорСтрой» (C_0^0)*	%	2,2 (40,0 × ((25 - 5) / 365))
		руб.	22 572(справочно) (1 026 000 × 2,2 / 100)
7.1	Размер скидки, принятой ОАО «ОптСнаб» при продаже портландцемента ООО «РемДорСтрой»	%	2,0
		руб.	20 520 (1 026 000 × 2 / 100)

*Скидки с цен реализации за ускорение оплаты предоставляются ОАО «ОптСнаб» при условии соблюдения сроков оплаты стоимости портландцемента, указанных 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.

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ 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 одном уровне для всех покупателей. Это дает возможность оптовым организациям в целях увеличения заинтересованности покупателей в приобретении большего количества товаров и ускорения сроков их оплаты и, соответственно, своевременного погашения дебиторской задолженности осуществлять реализацию товаров на условиях предоставления скидок.

Реализация товаров на условиях предоставления скидок осуществляется оптовыми организациями другим организациям-покупателям 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, с выделением суммы НДС по ставке, применяемой при их реализации.

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

СПРАВОЧНО

Оптовая надбавка – надбавка к отпускной цене, применяемая юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем при осуществлении оптовой торговли товаром, в отношении которого оно или он не является производителем(импортером) (п. 3 Инструкции № 111).



Пример 3

Оптовая снабженческо-сбытовая организация ОАО «ОптСнаб» приобрела у ОАО «Фабрика строительных материалов» (организации-производителя) 90 т портландцемента ПЦ 500-Д0 фасованного, упакованного в потребительскую упаковку (бумажный мешок) развесом 50 кг (далее – портландцемент), для последующей его реализации другим организациям-покупателям. Согласно товаросопроводительным документам отпускная цена за 1 т портландцемента, установленная ОАО «Фабрика строительных материалов», составила 950 000 руб. без НДС.

Реализация портландцемента другим организаци-

ям-покупателям производится ОАО «ОптСнаб» с применением оптовой надбавки в размере, определяемом с учетом сложившейся конъюнктуры рынка, установленном на уровне 8%.

В соответствии с утвержденным Порядком применения скидок от 01.02.2016 г. реализация 90 т портландцемента в адрес ООО «РемДорСтрой» осуществляется ОАО «ОптСнаб» на условиях предоставления скидки с установленной цены реализации за объем партии в размере 3%.

Последовательность расчета цены на портландцемент, применяемой ОАО «ОптСнаб» при его продаже ООО «РемДорСтрой» на условиях предоставления скидки за объем партии, приведена в таблице 4.

Таблица 4

Расчет цены на портландцемент, применяемой при его продаже на условиях предоставления скидки за объем партии

№ п/п	Показатель	Сумма (расчет)		
			В расчете на единицу измерения (1 т)	Всего
1	2	3	4	5
1	Отпускная цена на портландцемент, применяемая ОАО «Фабрика строительных материалов» при его продаже ОАО «ОптСнаб», без НДС ($ОЦ_1(ОЦ_1)$)	руб.	950 000	85 500 000 (950 000 × 90)
2	Оптовая надбавка, взимаемая ОАО «ОптСнаб» при осуществлении оптовой торговли портландцементом (справочно)	%	8	
		руб.	76 000 (950 000 × 8 / 100)	68 400 000 (85 500 000 × 8 / 100)
3	Цена на портландцемент, применяемая ОАО «ОптСнаб» при его продаже другим организациям-покупателям, без НДС ($Ц_2$)	руб.	1 026 000 (950 000 + 76 000)	92 340 000 (1 026 000 × 90)
4	Скидка с цены на портландцемент, предоставленная ОАО «ОптСнаб» в адрес ООО «РемДорСтрой» (справочно: согласно Порядку применения скидок от 01.02.2016 г.)	%	3	
		руб.	30 780 (1 026 000 × 3 / 100)	2 770 200 92 340 000 × 3 / 100)
5	Цена на портландцемент, применяемая ОАО «ОптСнаб» при его реализации ООО «РемДорСтрой» на условиях предоставления скидки, без НДС ($Ц_3$)	руб.	995 220 (1 026 000 – 30 780)	89 569 800 (92 340 000 – 2 770 200)
6	Сумма НДС, учитываемая ОАО «ОптСнаб» при реализации портландцемента ООО «РемДорСтрой» (справочно: согласно п. 1.3 ст. 102 Налогового кодекса)	%	20	
		руб.	199 044 (995 220 × 20 / 100)	17 913 960 (89 569 800 × 20 / 100)
7	Цена на портландцемент, применяемая ОАО «ОптСнаб» при его реализации ООО «РемДорСтрой» на условиях предоставления скидки, с НДС	руб.	1 194 264 (995 220 + 199 044)	107 483 760 (89 569 800 + 17 913 960)

**ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ
ОФОРМЛЕНИЕ УСЛОВИЙ
ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
СКИДОК**

При предоставлении оптовыми организациями скидок 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 формы ТТН-1 «Товарно-транспортная накладная» и (или) ТН-2 «Товарная накладная».

Протокол согласования цены на поставку портландцемента оптовой снабженческо-сбытовой организацией ОАО «ОптСнаб» в адрес ООО «РемДорСтрой» может быть представлен в следующем виде.

Примерная форма протокола согласования цены

ПРОТОКОЛ №79

от «15» февраля 2016 г.

согласования цены на поставку портландцемента
(наименование товара (услуги, работы))

между оптовой снабженческо-сбытовой организацией ОАО «ОптСнаб»

и организацией ООО «РемДорСтрой»

(наименование субъектов предпринимательской деятельности)

Вес одной потребительской упаковки (бумажный мешок) – 50 кг

№ п/п	Наименование товара	Артикул, марка, тип, сорт %	Объем партии, руб.	Цена по прейскуранту, руб.	Размер предоставленной скидки		Цена, применяемая в расчетах, руб.
					%	руб.	
1	Портландцемент ПЦ 500-Д0 фасованный, упакованный в потребительскую упаковку (бумажный мешок) развесом 50 кг	ГОСТ 10178-85: СТБ 2115 – 2010	90 т	1 026 000	3,0	30 780	995 220

Продавец Павлов
(подпись)
М.П.

П.П. Павлов
(И.О. Фамилия)

Покупатель Иванов
(подпись)
М.П.

И.И. Иванов
(И.О. Фамилия)

15.02.2016
(дата)

15.02.2016
(дата)

Методические подходы к составлению экономических расчетов по обоснованию предельных максимальных размеров скидок, предоставляемых оптовыми организациями при продаже товаров другим организациям-покупателям, включая анализ вышеприведенных примеров их практического применения, позволяют сделать следующие выводы:

1. Одним из основных направлений совершенствования товарно-сбытовой деятельности оптовых организаций является ценовое стимулирование, которое основывается на применении различных видов скидок с цен реализации.

2. Предоставляя различные виды скидок, продавец товара может преследовать самые разнообразные цели (например, заинтересовать покупателей в приобретении товаров, увеличить объемы сбыта, ликвидировать дебиторскую задолженность, привлечь новых покупателей, обеспечить стабильность функционирования и др.).

3. Несмотря на то что в настоящее время необходимость экономического обоснования размера (уровня) скидок с цен реализации законодательно не установлена, в зависимости от вида и цели ценовых скидок целесообразность и их размер должны быть обоснованы соответствующими экономическими расчетами.

4. Предоставление оптовыми организациями скидок с установленных ими цен реализации осуществляется в соответствии с утвержденным ими Порядком применения скидок; цены реализации с учетом скидок фиксируются в протоколе согласования, прилагаемом к договору поставки.

В заключение следует отметить, что выбор одной из приведенных методик (способов) составления экономических расчетов по обоснованию предельного размера (уровня) скидок, применяемых при осуществлении товарно-сбытовой и ценовой политики, осуществляется оптовыми организациями самостоятельно и закрепляется в учетной политике. 