

СКИДКИ ЗА ОБЪЕМ ПРОДАЖ

Разработка шкалы скидочных ставок и оценка эффективности применения

Андрей ЛЕДНИЦКИЙ,
доцент кафедры экономики и управления на предприятиях БГТУ, к.э.н.

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) (ч. 1 п. 10 Инструкции о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов), утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22 июля 2011 г. № 111; далее — Инструкция № 111).

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 № 111).

ВИДЫ СКИДОК, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ЗА ОБЪЕМ ПРОДАЖ

Скидка за объем продаж – скидка с установленной отпускной цены, предоставляемая организацией-производителем за разовое приобретение покупателем продукции в количестве (весе, объеме), превышающем установленную величину минимальной партии (разовой поставки).

СПРАВОЧНО

Объем продаж – это результативный показатель функционирования организации, который представлен совокупной величиной выручки от реализации (продукции, товаров, работ, услуг), полученной за определенный период.

Данный вид скидки представляет собой соразмерное уменьшение отпускной цены на произведенную и реализу-

емую продукцию для организаций-покупателей, приобретающих большое количество аналогичной продукции. Обычно такая скидка устанавливается в процентном соотношении от общей стоимости реализуемой продукции одного наименования.

Скидки такого рода могут служить стимулом для покупателей закупать продукцию (товары) у одного и того же производителя.

При определении системы скидок с отпускных цен за объем продаж, применяемых при реализации продукции (товаров) собственного производства в рыночных условиях, их размеров и сроков применения прежде всего производителям необходимо определить цели, ради которых предполагается их предоставление. Такими целями могут быть:

- получение дополнительной прибыли за счет достижения эффекта масштаба продаж товаров;
- максимизация рыночной позиции, т.е. увеличение доли (удельного веса) организации в общем объеме продаж аналогичных товаров на данном товарном рынке;
- стабильность доли (удельного веса) организации относительно размера принадлежащих конкурентам долей на товарном рынке и др.

Скидки за объем продаж в зависимости от целей их предоставления могут быть классифицированы по видам:

- скидка за оборот (бонусная);
- скидка за количество или серийность;
- 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;
- дилерские скидки и др.

На заметку

При наличии у организации – покупателя товара права на предоставление скидки за объем продаж по нескольким основаниям скидка может предоставляться по одному основанию, предусматривающему наибольший размер скидки.

Экономический эффект от применения скидки за объем продаж, как правило, заключается в увеличении объема продаж продукции, обо-

рачиваемости средств, прибыли и т.д., а также в снижении дебиторской задолженности.

ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ НА УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДКИ С ОТПУСКНЫХ ЦЕН

Решение о предоставлении скидок с отпускных цен организации-производители или импортеры принимают самостоятельно в соответствии с разработанным и утвержденным ими порядком применения скидок (далее – Порядок), если иное не установлено законодательством. При этом требования по содержанию, процедуре, форме составления и утверждения названного Порядка законодательством не установлены. в связи с этим Порядок разрабатывается организациями-производителями или импортерами самостоятельно, в нем, как правило, отражаются ассортимент товаров (работ, услуг), при реализации которых применяются скидки, а также размеры скидок и условия их предоставления. При выполнении покупателем одновременно несколько условий, по которым предусмотрено предоставление скидки, в Порядке должно быть отражено применение предельного размера скидки, предоставляемой ему по совокупности оснований.

Утверждение Порядка осуществляется субъектами предпринимательской деятельности 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.

При предоставлении субъектами предпринимательской деятельности скидок отпускные цены на товары, сниженные на размер предоставленной скидки, согласовываются с покупателями в договоре на поставку и (или) протоко-

ле согласования цен, на которые делается ссылка при заполнении первичных учетных товаросопроводительных документов формы ТТН-1 «Товарно-транспортная накладная» и (или) ТН-2 «Товарная накладная».

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА МИНИМАЛЬНЫМИ РАЗОВЫМИ ПАРТИЯМИ ПО ШКАЛЕ СКИДОК ЗА ОБЪЕМ ПРОДАЖ

Обоснование экономической эффективности реализации произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара минимальным объемом разовой партии по отпускной цене, установленной на условиях предоставления скидки за объем продаж, осуществляется организацией-производителем по следующему алгоритму.

Шаг 1. Определение (расчет) максимальной отпускной цены на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар (без НДС).

Отпускная цена (max) на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар формируется производителем на основе плановых затрат (полной плановой себестоимости) на его производство и реализацию, налогов и иных обязательных платежей, установленных законодательством, прибыли, с учетом конъюнктуры рынка и ограничений, установленных государственными органами, осуществляющими регулирование цен, по следующей формуле (1):

$$ОЦ_{б/ндс}^{max} = ПС_e^u + П_e^u + А_e^u \dots \quad (1),$$

где $ОЦ_{б/ндс}^{max}$ – отпускная цена (max) на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар (без налога на добавленную стоимость (далее – НДС), руб.;

$ПС_e^u$ – плановые затраты на производство и реализацию товара (полная плановая себестоимость), руб.;

$П_e^u$ – сумма прибыли, подлежащая включению в отпускную цену на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, руб.;

$А_e^u$ – сумма акциза, подлежащая включению в отпускную цену на произведенный (в т.ч. по договору подряда) подакцизный товар, руб. (справочно).

На заметку

В соответствии с действующим законодательством о ценообразовании регулируемые отпускные цены, устанавливаемые производителями, должны быть обоснованы экономическими расчетами (плановой калькуляцией с расшифровкой статей плановых затрат на производство и реализацию товара, материальных, трудовых, накладных и прочих затрат), подтверждающими уровень этих цен. Если таковых расчетов у организации нет, это влечет наложение на нее штрафа в размере до 10% стоимости реализованных товаров (работ, услуг), а на ее должностное лицо – наложение штрафа в размере до 40 базовых величин (подп. 2.11 п. 2 Указа № 72, часть первая. 1 п. 6 Инструкции № 111, п. 1, п. 3 ст. 12.4 КоАП).

Применение свободных отпускных цен может осуществляться без составления экономических расчетов, обосновывающих уровень применяемых цен. Однако для правильного определения цены составление экономического обоснования просто необходимо.

Составление экономических расчетов по обоснованию уровня отпускной цены на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар осуществляется в следующей последовательности.

1. Определение плановых затрат (полной плановой себестоимости) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, учитываемых при формировании отпускной цены, осуществляется организацией-производителем самостоятельно исходя из принятой учетной политики и отраслевых рекомендаций по планированию, учету и калькулированию, на основе раздельного учета затрат по каждому виду товаров и их разделения по способу отнесения на себестоимость на прямые (условно-переменные) и косвенные (условно-постоянные) затраты, по следующей формуле (2):

$$ПС_e^u = ПЗ_e^u + КЗ_e^u \dots \quad (2),$$

где $ПЗ_e^u$ – прямые (условно-переменные) затраты в расчете на единицу измерения, принятую при формировании отпускной цены на товар, руб.;

$КЗ_e^u$ – косвенные (условно-постоянные) затраты в расчете на единицу измерения, принятую при формировании отпускной цены на товар, руб.

В свою очередь, прямые (условно-переменные) затраты – это затраты, которые в общей своей сумме изменяются прямо пропорционально объему произведенного (в т.ч. по договору подряда) и реализуемого товара, но размер которых в расчете на единицу измерения, принятую при формировании отпускной цены на этот товар (полной плановой себестоимости товара), остается практически на первоначальном неизменном уровне.

СПРАВОЧНО

Прямые (условно-переменные) затраты – затраты, связанные с производством определенного вида товаров, выполнением определенного вида работ, оказанием определенного вида услуг, которые могут быть прямо включены в себестоимость данного вида товаров (работ, услуг) (абз. 5 ч. 1 п. 2 Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Минфина от 30.09.2011 № 102; далее – Инструкция № 102). к прямым затратам относятся прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, прочие прямые затраты.

Кроме того, в себестоимость для целей ценообразования относят и т.н. распределяемые косвенные (условно-постоянные) затраты – затраты, общая сумма которых не зависит от объема произведенного (в т.ч. по договору подряда) и реализуемого товара. в их состав включают:

- **общепроизводственные затраты**, к которым относят затраты, связанные с обслуживанием и организацией производства (п. 27 Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденной постановлением Минфина от 29.06.2011 № 50 «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов»; далее – Инструкция № 50);

- **общехозяйственные затраты** – затраты, связанные с управлением организацией в целом (п. 28 Инструкции № 50; подп. 27.8 п. 27 Методических рекомендаций по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции

(товаров, работ, услуг) в промышленных организациях системы Министерства промышленности Республики Беларусь, утвержденных приказом Министерства промышленности Республики Беларусь от 05.06.2015 № 273; далее – Методические рекомендации № 273).

- **затраты на реализацию** (коммерческие затраты) включают расходы, связанные с реализацией (сбытом) товаров (п. 35 Инструкции № 50, п. 28 Методических рекомендаций № 273).

Порядок определения косвенных (условно-постоянных) затрат на единицу измерения, принятую при формировании отпускных цен, устанавливается организациями-производителями самостоятельно, в соответствии с утвержденной учетной политикой и отраслевыми рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости товара (работ, услуг).

СПРАВОЧНО

Косвенные (условно-постоянные) затраты – затраты, связанные с производством нескольких видов товаров, выполнением нескольких видов работ, оказанием нескольких видов услуг, которые включаются в себестоимость определенного вида товаров (работ, услуг) по определенной базе распределения (п. 2 Инструкции № 102).

2. **Определение суммы прибыли**, подлежащей включению в отпускную цену на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, осуществляется исходя из норматива рентабельности к полной плановой себестоимости, по следующей формуле (3):

$$\Pi_e^{\%} = \frac{\text{ПС}_e^{\%}}{100} \times \text{НР}_{\text{р(п)}}^{\%} \dots \quad (3),$$

где $\text{НР}_{\text{р(п)}}^{\%}$ – норматив рентабельности к полной плановой себестоимости, используемый для определения суммы прибыли, подлежащей включению в отпускную цену на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, в процентах.

На заметку

Определение норматива рентабельности, используемого для определения суммы прибыли, подлежащей включению в отпускную цену на произведенный (в т.ч. по договору подряда)

товар, устанавливаемую в условиях свободной конкуренции (ограничений, установленных государственными органами, осуществляющими регулирование цен), осуществляется с учетом конъюнктуры рынка и количества (объема, массы) товара, планируемого для реализации в расчетном периоде.

3. Уточнение планового объема производства и продаж товара. На данном этапе осуществляется уточнение планового объема производства товара (в т.ч. по договору подряда), намеченного производителем для реализации в расчетном периоде по отпускной цене, устанавливаемой с учетом конъюнктуры рынка в условиях свободной конкуренции (ограничений, установленных государственными органами, осуществляющими регулирование цен).

4. Налоги и иные обязательные платежи, учитываемые при формировании отпускной цены на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, определяются по установленным ставкам и в порядке (очередности), предусмотренном законодательством Республики Беларусь, к указанным налогам и иным обязательным платежам относятся акцизы (по подакцизным товарам) и НДС.

5. Округление отпускной цены на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар осуществляется организацией-производителем в порядке, определяемом самостоятельно (п. 8 письма Министерства торговли Республики Беларусь от 25.03.2016 № 03-16/257к «Об округлении цен (тарифов)»).

Составление плановой калькуляции по расчету отпускной цены (тах) на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, применяемой организацией-производителем в расчетном периоде при его реализации организациям-покупателям, рассмотрим на условном примере.

▲ ПРИМЕР (ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ УСЛОВНЫЕ)

Организация-производитель «П» осуществляет производство и реализацию пиломатериалов различных видов. Реализация пиломатериалов организациям-покупателям осуществляется по отпускным ценам, устанавливаемым с учетом конъюнктуры рынка.

Объем производства и реализации пиломатериалов необрезных хвойных пород (сосна) толщиной 25-30 мм 2-го сорта (плановый объем поставки) в расчетном периоде (декабрь 2020 г.) запланирован в количестве 300 м³. Сумма прибыли, подлежащая включению в отпускную цену на 1 м³ пиломатериалов и в расчете на плановый объем поставки пиломатериалов, определена исходя из норматива рентабельности к полной плановой себестоимости, в размере 10%, установленном с учетом конъюнктуры рынка.

Плановая калькуляция по определению отпускной цены на 1 м³ и в расчете на плановый объем партии поставки пиломатериалов необрезных хвойных пород (сосна) толщиной 25-30 мм 2-го сорта, планируемых к реализации в расчетном периоде (декабрь 2020 г.), представлена в следующем виде (см. табл. 1):

Таблица 1

РАСЧЕТ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ И ПЛАНОВОЙ СТОИМОСТИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ НЕОБРЕЗНЫХ

Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет):	
		на 1 м ³	на 300 м ³
1. Прямые (условно-переменные) затраты, непосредственно связанные с производством, в т.ч.:	руб.	144,00 (115,12 + 28,88)	43 200,00
1.1 Прямые материальные затраты, в т.ч.:	руб.	115,12 (116,14 – 5,78 + 4,76)	34 536,00
– сырье и материалы		116,14	34 842,00
– возвратные отходы (вычитаются)		5,78	1734,00
– электрическая энергия на технологические цели		4,76	1428,00
1.2 Прямые затраты на оплату труда, в т.ч.:	руб.	28,88	8664,00
– заработная плата производственных рабочих, в т.ч.:		21,41 (19,25 + 2,16)	6423,00
– основная заработная плата		19,25	5775,00
– дополнительная заработная плата		2,16	648,00

Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет):	
		на 1 м ³	на 300 м ³
– отчисления от заработной платы, в т.ч.:		7,47 (7,28 + 0,19)	2241,00
– обязательные страховые взносы в бюджет государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь		7,28	2184,00
– страховые взносы по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Белгосстрах		0,19	57,00
2. Косвенные (условно-постоянные) затраты, в т.ч.:	руб.	56,00 (25,64 + 21,90 + 8,46)	16 800,00
2.1. Управленческие расходы	руб.	47,54 (25,64 + 21,90)	14 262,00
– общепроизводственные расходы		25,64	7692,00
– общехозяйственные расходы		21,90	6570,00
2.2. Расходы на реализацию (коммерческие расходы)	руб.	8,46	2538,00
3. Производственная себестоимость (справочно)	руб.	191,54 (144,00 + 47,54)	57 462,00
4. Плановая себестоимость (полная)	руб.	200,00 (144,00 + 56,00)	60 000,00
5. Прибыль (целевая), учитываемая при формировании отпускной цены (плановой стоимости)	руб.	20,00 (200,00 × 10 / 100)	6 000,00
– норматив рентабельности к плановой себестоимости (полной)	%	10	
6. Отпускная цена (стоимость), без НДС (max)	руб.	220,00 (200,00 + 20,00)	66 000,00
7. Налог на добавленную стоимость (НДС), учитываемый при реализации пиломатериалов (справочно)	руб.	44,00 (220,00 × 20 / 100)	13 200,00
	%	20	
8. Отпускная цена (стоимость), с НДС (справочно)	руб.	264,00 (220,00 + 44,00)	79 200,00

Отпускная цена на пиломатериалы, обоснованная экономическими расчетами, устанавливается руководителем (иным уполномоченным лицом) организации-производителя «П» и подтверждается документом, например, прейскурантом или иным аналогичным документом.

Шаг 2. Определение (расчет) минимальной отпускной цены (min) на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар.

Отпускная цена (min) на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар формируется организацией-производителем только исходя из полной плановой себестоимости товара (плановые затраты на производство и реализацию), с разделением затрат на прямые (условно-переменные) и косвенные (условно-постоянные), без учета суммы прибыли, по следующей формуле (4):

$$ОЦ_{б/ндс}^{\min} = ПЗ_e^ц + КЗ_e^ц \dots \quad (4)$$

где $ОЦ_{б/ндс}^{\min}$ – отпускная цена (min), устанавливаемая организацией-производителем на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, без НДС, руб.

Шаг 3. Определение (расчет) предельного максимального размера скидки с отпускной цены на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, планируемой организацией-производителем к предоставлению организациям-покупателям при его реализации в установленном количестве (объеме) партии (разовой поставки).

Необходимость экономического обоснования предельного максимального размера (уровня) скидки в зависимости от основного условия договора купли-продажи (поставки) – объема закупаемой партии товара (разовой поставки) законодательно не установлена.

При составлении экономических расчетов по обоснованию размера скидки за объем закупаемой партии товара (разовой поставки) необходимо в первую очередь учитывать, что снижение отпускной цены может быть оправданно только в том случае, если оно приводит к увеличению выручки от реализации этого товара, а структура затрат на его производство и реализацию такова, что рост продаж приводит к увеличению общей прибыли от реализации данного товара.

Определение предельного максимального размера скидки за объем закупаемой партии товара (разовой поставки) осуществляется исходя из разницы между максимальной и минимальной отпускной ценой на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, устанавливаемой организацией-производителем при его реализации, т.е. определяется величиной (суммой) прибыли (целевой), учитываемой при формировании цены (стоимости), по следующей формуле (5):

$$P_{ск/\%}^{max} = \frac{ОЦ_{б/ндс}^{max} - ОЦ_{б/ндс}^{min}}{ОЦ_{б/ндс}^{max}} \times 100 \dots \quad (5),$$

где $P_{ск/\%}^{max}$ – предельный максимальный размер скидки с отпускной цены на произведенный

(в т.ч. по договору подряда) товар, планируемой организацией-производителем к предоставлению организациям-покупателям при его реализации в установленном количестве (объеме) партии (разовой поставки), в процентах.

Последовательность расчета предельного максимального размера скидки за количество (объем) партии поставки пиломатериалов, планируемой организацией-производителем «П» к предоставлению организациям-покупателям в расчетном периоде (декабре 2020 г.) при их реализации в установленном количестве (объеме) партии (разовой поставки), приведена в таблице 2 с использованием исходных данных, приведенных в таблице 1.

Таблица 2

РАСЧЕТ ПРЕДЕЛЬНОГО МАКСИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА СКИДКИ С ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ ЗА КОЛИЧЕСТВО (ОБЪЕМ) ПАРТИИ РАЗОВОЙ ПОСТАВКИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ

Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет)
1. Объем (количество) товара, планируемого к реализации в расчетном периоде (декабре 2020 г.)	м ³	300
2. Совокупные прямые (условно-переменные) затраты, непосредственно связанные с производством товара, в т.ч.:	руб.	43 200,00 (144,00 × 300)
- в расчете на принятую единицу измерения (1 м ³)		144,00
3. Совокупные косвенные (условно-постоянные) затраты (управленческие расходы и расходы на реализацию), в т.ч.:	руб.	16 800,00 (56,00 × 300)
- в расчете на принятую единицу измерения (1 м ³)		56,00
4. Совокупная прибыль (целевая), учитываемая при определении плановой стоимости, в т.ч.:		6 000,00 (20,00 × 300)
- в расчете на принятую единицу измерения (1 м ³)	руб.	20,00
5 Отпускная цена на товар в расчете на принятую единицу измерения (1 м ³), без НДС:		
- max	руб.	220,00 (144,00 + 56,00 + 20,00)
- min		200,00 (144,00 + 56,00)
6. Предельная (max) скидка с отпускной цены на товар, предоставляемая за количество (объем) партии разовой поставки	руб.	20,00 (220,00 – 200,00)
	%	9,09 (20,00 / 220 × 100)

Расчеты, приведенные в таблице 2, показали, что при соблюдении в расчетном периоде (декабре 2020 г.) планового объема поставки пиломатериалов (300 м³) предельный максимальный размер скидки с отпускной цены – 220,00 руб. (без НДС) за 1 м³ пиломатериалов может быть установлен организацией-производителем «П» на уровне, не превышающем 9,09%.

Реализация пиломатериалов в количестве не менее 300 м³ позволяет организации «П» достичь окупаемости плановых затрат на их производство

и реализацию (полной плановой себестоимости) и получение запланированной суммы прибыли от их реализации в размере, обеспечивающем получение норматива рентабельности (10%), принятого при формировании отпускной цены.

Таким образом, скидка с установленной отпускной цены, предоставляемая за количество (объем) партии разовой поставки товара, в большинстве случаев предоставляется организация-производителем за счет размера плановой прибыли (ее снижения), включаемой при фор-

мировании этой цены. При реализации каждой дополнительной единицы товара по цене, сниженной на сумму предоставляемой скидки, прирост фактической прибыли может быть обеспечен только за счет роста объемов производства и продаж этого товара. Связано это с тем, что увеличение объема производства и продаж товара оказывает непосредственное (прямое) влияние на снижение доли косвенных (условно-постоянных) затрат в себестоимости единицы этого товара.

При этом при реализации товара на условиях предоставления скидки с установленной отпускной цены организации-производителю (продавцу товара) необходимо осуществлять контроль за тем, чтобы сумма скидки не превысила суммы экономии по затратам, получаемой в результате увеличения объемов продаж этого товара. Эта экономия может складываться за счет сокращения затрат, связанных с управлением организацией в целом и структурными подразделениями основного и вспомогательных производств организации в частности, а также минимизации затрат по реализации, складированию, поддержанию товарного запаса и транспортировке продукции, т.е. косвенных (условно-постоянных) затрат.

Шаг 4. Обоснование (разработка) шкалы скидок с отпускной цены на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, планируемых организацией-производителем к предоставлению в расчетном периоде организациям-покупателям при реализации этого товара в установленном количестве (объеме) партии (разовой поставки).

На этом этапе осуществляется обоснование (расчет) минимального шага скидки за объем закупаемой партии товара (разовой поставки), в полной мере соответствующего минимальному объему партии (разовой поставки), реализуемому со скидкой.

При этом при разработке системы скидок необходимо осознавать, что ее применение должно приводить к положительному экономическому эффекту и не должно являться мерой, необходимой для выживания организации. При этом нижний предел предоставляемой скидки с отпускной цены на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар не должен приводить к убыткам от реализации этого 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.

Обоснование (разработка) шкалы скидок с отпускной цены на пиломатериалы, планируемых организацией-производителем «П» к предоставлению в расчетном периоде (декабре 2020 г.) при реализации этих пиломатериалов организациям-покупателям со скидкой в установленном количестве (объеме) партии (разовой поставки), приведено по стр. 1 табл. 3 с использованием исходных данных, приведенных в таблицах 1 и 2.

Шаг 5. Определение (расчет) отпускной цены на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, планируемый организацией-производителем к реализации в расчетном периоде на условиях предоставления скидки.

Отпускная цена (max) на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, планируемый организацией-производителем к реализации в расчетном периоде на условиях предоставления скидки (без НДС), может быть определена по следующей формуле (6):

$$ОЦ_{б/ндс}^{ск} = \frac{ОЦ_{б/ндс}^{max}}{100} \times P_{ск/\%}^{max} \dots \quad (6),$$

где $ОЦ_{б/ндс}^{ск}$ – отпускная цена на произведенный (в т.ч. по договору подряда) товар, планируемый организацией-производителем к реализации в расчетном периоде на условиях предоставления скидки (без НДС), руб.

Определение (расчет) отпускной цены (max) на пиломатериалы, планируемые организацией-производителем «П» к реализации в расчетном периоде (декабре 2020 г.) на условиях предоставления скидки (без НДС), приведено по стр. 2 табл. 3 с использованием исходных данных, приведенных в таблицах 1 и 2.

Шаг 6. Обоснование (расчет) минимального объема партии (разовой поставки) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, при превышении которого организацией-производителем предоставляется скидка с установленной отпускной цены.

Минимальный объем партии (разовой поставки) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, планируемого к реализации в рас-

четном периоде, при превышении которого организацией-производителем предоставляется скидка с установленной отпускной цены, может быть определен по следующей формуле (7):

$$V_{\min}^{\text{ск}} = V_{\min}^{\text{о.у}} \times \frac{ОЦ_{\text{б/ндс}}^{\text{max}} - ПЗ_e^{\text{ц}}}{ОЦ_{\text{б/ндс}}^{\text{ск}} - ПЗ_e^{\text{ц}}} \quad (7),$$

где $V_{\min}^{\text{ск}}$ – минимальный объем партии (разовой поставки) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, планируемого к реализации в расчетном периоде, при превышении которого организацией-производителем предоставляется скидка с установленной отпускной цены), в натуральном выражении (количество, масса или иная физическая характеристика);

$V_{\min}^{\text{о.у}}$ – минимальный объем партии (разовой поставки) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, планируемого к реализации в расчетном периоде на общих условиях по установленной отпускной цене (без предоставления скидки), в натуральном выражении (количество, масса или иная физическая характеристика).

На заметку

Следует обратить особое внимание, что для расчета предельного минимального объема продаж (разовой поставки) товара собственного производства, при превышении которого организация-производитель предоставляет скидку с установленной отпускной цены, стоимость этого товара (выручка от реализации), планируемого к реализации в расчетном периоде другим организациям-покупателям (например, месяцы), делится на количество заказов, поступивших за этот период (планируемых на этот период). При этом производственная организация в обязательном

порядке определяет точку безубыточности реализации этого товара в исследуемом периоде (по каждому виду товаров).

При определении предельного минимального объема продаж (разовой поставки) товара, при превышении которого предоставляется скидка с установленной цены реализации, организации-производителю необходимо изучить (провести детальный сравнительный анализ) текущую конъюнктуру рынка (его сегментов) на предмет изменения уровня цен и условий поставки идентичных товаров или (при их отсутствии) однородных товаров, реализуемых производственными организациями – конкурентами.

Расчет минимального объема партии (разовой поставки) пиломатериалов, планируемых к реализации в расчетном периоде (декабре 2020 г.), при превышении которого организацией-производителем «П» предоставляется скидка с установленной отпускной цены по разработанной шкале скидок, приведен по стр. 3 табл. 3 с использованием исходных данных, приведенных в таблицах 1 и 2.

Шаг 7. Оценка экономической эффективности реализации произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара по отпускной цене, установленной организацией-производителем на условиях предоставления скидки за объем закупаемой партии этого товара (разовой поставки).

Обоснование экономической эффективности реализации пиломатериалов по отпускным ценам, установленным организацией-производителем «П» на условиях предоставления скидки за объем закупаемой партии этих пиломатериалов (разовой поставки), приведено в таблице 3 с использованием исходных данных, приведенных в таблицах 1 и 2.

Таблица 3

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ МИНИМАЛЬНЫМ ОБЪЕМОМ РАЗОВОЙ ПАРТИИ ПО ШКАЛЕ СКИДОК ЗА ОБЪЕМ ПРОДАЖ

Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет) при реализации пиломатериалов на условиях предоставления скидки					
		0,0	2,0	4,0	6,0	8,0	9,0
1. Предельная (max) скидка с отпускной цены, предоставляемая за количество (объем) партии разовой поставки товара	%	0,0	2,0	4,0	6,0	8,0	9,0
2. Отпускная цена на товар, устанавливаемая производителем на условиях предоставления скидки, без НДС	руб.	220,00	215,60 (220,00 – (220,00 × 2 / 100))	211,20 (220,00 – (220,00 × 4 / 100))	206,80 (220,00 – (220,00 × 6 / 100))	202,40 (220,00 – (220,00 × 8 / 100))	200,20 (220,00 – (220,00 × 9 / 100))

Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет) при реализации пиломатериалов на условиях предоставления скидки					
		300	318,44	339,29	363,06	390,41	405,69
3. Объем (количество) разовой поставки товара (min), планируемого к реализации в расчетном периоде (декабре 2020 г.)	м ³	300	318,44 (300 × (220,00 – 144,00) / (215,60 – 144,00))	339,29 (300 × (220,00 – 144,00) / (211,20 – 144,00))	363,06 (300 × (220,00 – 144,00) / (206,80 – 144,00))	390,41 (300 × (220,00 – 144,00) / (202,40 – 144,00))	405,69 (300 × (220,00 – 144,00) / (200,20 – 144,00))
4. Стоимость разовой поставки товара (min), без НДС	руб.	66 000 (300 × 220,00)	68 656 (215,60 × 318,44)	71 658 (211,20 × 339,29)	75 081 (206,80 × 363,06)	79 019 (202,40 × 390,41)	81 219 (200,20 × 405,69)
- НДС, предъявляемый производителем к оплате покупателям	руб.	13 200,00 (66 000 × 20 / 100)	13 731,20 (68 656 × 20 / 100)	14 331,60 (71 658 × 20 / 100)	15 016,20 (75 081 × 20 / 100)	15 803,80 (79 019 × 20 / 100)	16 243,80 (81 219 × 20 / 100)
5. Плановая себестоимость (полная, совокупная), в т.ч.:	руб.	60 000 (43 200 + 16 800)	62 656 (45 856 + 16 800)	65 658 (48 858 + 16 800)	69 081 (52 281 + 16 800)	73 019 (56 219 + 16 800)	75 219 (58 419 + 16 800)
- прямые (условно-переменные) затраты (совокупные)	руб.	43 200 (144,00 × 300)	45 856 (144,00 × 318,44)	48 858 (144,00 × 339,29)	52 281 (144,00 × 363,06)	56 219 (144,00 × 390,41)	58 419 (144,00 × 405,69)
- косвенные (условно-постоянные) затраты (совокупные)	руб.	16 800 (56,00 × 300)	16 800,00	16 800,00	16 800,00	16 800	16 800,00
6. Прибыль (целевая, совокупная)	руб.	6000 (66 000 – 60 000)	6000 (68 656 – 62 656)	6000 (71 658 – 65 658)	6000 (75 081 – 69 081)	6000 (79 019 – 73 019)	6000 (81 219 – 75 219)

Составление расчетов по обоснованию экономической эффективности реализации пиломатериалов минимальным объемом разовой партии по шкале скидок за объем продаж осуществляется в следующей последовательности:

1. Определение стоимости (выручки от реализации) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, намеченного организацией-производителем к реализации в расчетном периоде по отпускным ценам, установленным на условиях предоставления скидки за объем закупаемой партии этого товара (разовой поставки), производится по формуле (8):

$$C_{б/ндс}^{ск} = V_{min}^{ск} \times OЦ_{б/ндс}^{ск} \dots \quad (8),$$

где $C_{б/ндс}^{ск}$ – стоимость (выручка от реализации) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, намеченного организацией-производителем к реализации в расчетном периоде по отпускным ценам, устанавливаемым на условиях предоставления скидки (без НДС), руб.

СПРАВОЧНО

НДС, предъявляемый организацией-производителем к оплате организациям-покупателям дополнительно

к стоимости товара (без НДС), намеченного к реализации в расчетном периоде, определяется по формуле (9):

$$НДС_{о/р}^{п} = \frac{C_{б/ндс}^{ск}}{100} \times C_{ндс}^{%} \dots \quad (9),$$

где $НДС_{о/р}^{п}$ – НДС, предъявляемый организацией-производителем к оплате организациям-покупателям дополнительно к стоимости товара без НДС, руб.;

$C_{ндс}^{%}$ – ставка НДС, установленная при реализации произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, обороты по реализации которого облагаются НДС, %.

2. Определение полных плановых затрат (полной плановой себестоимости), приходящихся на совокупный объем произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, намеченного организацией-производителем к реализации в расчетном периоде по отпускным ценам, устанавливаемым на условиях предоставления скидки, на основе их разделения на прямые (условно-переменные) и косвенные (условно-постоянные), по формуле (10):

$$ПС_c^v = ПЗ_c^v + КЗ_c^v \dots \quad (10),$$

где $ПС_c^v$ – полные плановые затраты (полной плановой себестоимости), приходящиеся на совокуп-

ный объем произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, намеченного организацией-производителем к реализации в расчетном периоде по отпускным ценам, установленным на условиях предоставления скидки за объем закупаемой партии этого товара (разовой поставки), руб.;

PZ_c^v – совокупные прямые (условно-переменные) затраты, приходящиеся на минимальный объем партии (разовой поставки) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, планируемого к реализации в расчетном периоде, при превышении которого организацией-производителем предоставляется скидка с установленной отпускной цены, руб.;

KZ_c^v – совокупные косвенные (условно-постоянные) затраты, приходящиеся на минимальный объем партии (разовой поставки) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, планируемого к реализации в расчетном периоде на общих условиях по установленной отпускной цене (без предоставления скидки), руб.

В свою очередь, определение совокупных прямых (условно-переменных) затрат, приходящихся на минимальный объем партии (разовой поставки) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, планируемого к реализации в расчетном периоде, при превышении которого организацией-производителем предоставляется скидка с установленной отпускной цены, производится по формуле (11):

$$PZ_c^v = PZ_e^u \times V_{\min}^{ck} \dots \quad (11),$$

Определение совокупных косвенных (условно-постоянных) затрат, приходящихся на минимальный объем партии (разовой поставки) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, планируемого к реализации в расчетном периоде на общих условиях по установленной отпускной цене (без предоставления скидки), производится по формуле (12):

$$KZ_c^v = KZ_e^u \times V_{\min}^{o,y} \dots \quad (12),$$

3. Определение целевой прибыли, приходящейся на минимальный объем партии (разовой поставки) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, планируемого к реализации в расчетном периоде на условиях предоставления скидки с установленной отпускной цены, производится по формуле (13):

$$P_c^v = C_{б/ндс}^{ck} - PC_c^v \dots \quad (13),$$

где P_c^v – целевая прибыль, приходящаяся на минимальный объем партии (разовой поставки) произведенного (в т.ч. по договору подряда) товара, планируемого к реализации в расчетном периоде на условиях предоставления скидки с установленной отпускной цены, руб.

Вывод

Расчеты, приведенные в таблице 3, показали, что получение целевого размера совокупной прибыли (гр. 6 табл. 3), планируемой при формировании отпускной цены на пиломатериалы (плановой стоимости) в размере 6000 руб., может быть обеспечено только в условиях соблюдения соответствия минимального объема партии (разовой поставки) этих пиломатериалов, при превышении которого организацией-производителем предоставляется скидка с установленной отпускной цены (гр. 3 табл. 3), и предельного (max) размера этой скидки (гр. 1 табл. 3).

В этом случае прирост целевой совокупной прибыли от реализации каждой дополнительной единицы (1 м^3) пиломатериалов по цене, сниженной на сумму предоставляемой скидки, обеспечивается за счет роста объемов производства и продаж этих пиломатериалов. в свою очередь, рост объемов производства и продаж пиломатериалов оказывает непосредственное (прямое) влияние на снижение доли косвенных (условно-постоянных) затрат в их себестоимости и увеличение целевой совокупной прибыли от их реализации на соответствующую величину.

При этом следует обратить особое внимание, что наряду с планированием организацией-производителем «П» роста объема продаж пиломатериалов в расчетном периоде (в данном случае за счет предоставления скидки и таким образом снижения отпускных цен) для обеспечения заданной величины роста объема партии (разовой поставки) этих пиломатериалов должны быть определены внутренние возможности организации, например, такие как:

- достаточное количество производственных мощностей и оборудования, необходимых для производства дополнительного объема указанных пиломатериалов, и (или) органи-

зация их производства в многосменном режиме (в вечернюю (ночную) смену);

- достаточные площадь складских помещений и (или) количество транспортных средств, необходимых для хранения и (или) доставки пиломатериалов организациям-покупателям;
- достаточная численность квалифицированных трудовых ресурсов, в т.ч. вспомогательного и обслуживающего персонала;
- достаточный размер собственных и (или) заемных источников финансирования;
- наличие возможности снижения затрат на производство и реализацию пиломатериалов (применение эффективных технологий), в т.ч. управленческих расходов и расходов на реализацию, и др.

В заключение необходимо отметить, что эффективность предоставления организациями-про-

изводителями скидок с установленных отпускных цен за объем продаж может быть достигнута только при проведении необходимых мероприятий по поиску резервов роста объема производства и реализации товаров (его максимизации) и снижения (минимизации) затрат (себестоимости), связанных с их производством и реализацией, в условиях совершенствования ценовой политики, оптимизации сбытовой и товарной политики, детального изучения конъюнктуры рынка и осуществления других мероприятий, способствующих улучшению финансового состояния производственной организации.

