

Амортизация прочих основных средств, приходящихся на данный вид перевозок, определяется аналогично заработной плате руководителей, специалистов и служащих, т.е. через коэффициент, учитывающий сумму амортизации прочих основных средств, приходящихся на данный вид перевозок, который определяется аналогично коэффициенту заработной платы руководителей, специалистов и служащих, приходящейся на 1 руб. заработной платы водителей.

При использовании полностью самортизированного подвижного состава (автомобилей, прицепов, полуприцепов и др.) в себестоимость включается только амортизация прочих основных средств.

#### Расчет общехозяйственных расходов

Общехозяйственные (накладные) расходы (без учета налогов, включаемых в себестоимость прямым счетом, и без учета фонда заработной платы руководителей, специалистов и служащих при условии, что он включен в

общий фонд оплаты труда) определяются через коэффициенты, учитывающие общехозяйственные расходы, приходящиеся на 1 руб. заработной платы водителей или персонала по организации и осуществлению перевозок.

#### Определение стоимости перевозки

Стоимость перевозки определяется как сумма себестоимости, прибыли и налогов, сборов и отчислений, уплачиваемых из выручки (в соответствии с действующим законодательством). При этом плановая прибыль определяется исходя из установленного уровня рентабельности (в процентном отношении к полной себестоимости).

Для определения тарифа на необходимую предприятию единицу измерения полученная стоимость перевозки делится на соответствующий объем транспортной работы (тариф за 1 т, за 1 т/км, за 1 км и др.). Полученный тариф на выбранную единицу измерения увеличивается на действующую в соответствии с законодательством ставку НДС.

*Ольга Яковенко, экономист*

## СКИДКИ С ОТПУСКНЫХ ЦЕН В ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Скидка (от англ. discount) – сумма, уступаемая продавцом товара покупателю с целью расширения рынка сбыта и увеличения объемов продаж, покрытия отдельных затрат.

#### Виды скидок

Виды скидок, наиболее часто предоставляемые поставщиками при реализации товаров, рассмотрены ниже.

**Скидка за объем партии** – скидка со сформированной в установленном законодательством порядке отпускной цены, предоставляемая поставщиками покупателям за разовое приобретение ими товара одного наименования в определенном количестве (весе, объеме), или на установленную сумму, превышающую установленную величину минимальной партии.

**Накопительная скидка за оборот (бонусная скидка)** – скидка с отпускной цены,

предоставляемая поставщиками, как правило, постоянным покупателям при приобретении ими товара в определенном количестве или на установленную сумму не одновременно, а в течение определенного периода времени, при котором суммарный объем закупок должен достичь установленного договором размера оборота для предоставления бонусной скидки. При этом в порядке применения скидок должно быть дано определение постоянного покупателя (например, постоянный покупатель – покупатель, который приобретает товар не реже 1 раза в месяц (квартал) и т.п.).

**Скидка за количество или серийность (прогрессивная)** – скидка с отпускной цены, предоставляемая поставщиками, как правило, постоянным покупателям при регулярном приобретении ими заранее определенного количества однотипного (серийного) товара.

**Скрытая скидка** – скидка с отпускной цены, предоставляемая поставщиками, как правило, постоянным покупателям в виде дополнительных сервисных услуг, бесплатных образцов, льготных или беспроцентных кредитов, увеличения гарантийного срока обслуживания и т.п.

**Специальная скидка** – скидка с отпускной цены, предоставляемая поставщиками, как правило, постоянным привилегированным покупателям, в заказах которых они особо заинтересованы, за длительность отношений, регулярность или устойчивость заказов и т.п.

**Дилерская скидка** – скидка с отпускной цены, предоставляемая поставщиками, как правило, крупными фирмами-производителями, своим постоянным представителям или торговым посредникам по сбыту (диллерам, дистрибьютерам) за реализацию ими товаров, продвижение которых к конечному потребителю требует повышенных расходов на рекламу, складирование и других расходов.

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

**Сезонная скидка** – скидка с отпускной цены, предоставляемая поставщиками покупателям при приобретении товара вне сезона или накануне завершения соответствующего сезона, а также при продаже вышедших из моды, устаревших товаров (моделей), овощей и фруктов в сезоны их заготовки и т.п.

### **Документальное оформление товаров, реализуемых на условиях предоставления скидки**

Предоставление субъектами предпринимательской деятельности – организациями-изготовителями или импортерами (далее – поставщики) скидок с установленных отпускных цен осуществляется в соответствии с утвержденным ими порядком применения скидок (далее – Порядок). При этом требования по процедуре, форме составления и утверждения названного Порядка законодательством не установлены. В связи с этим Порядок разрабатывается поставщиками самостоятельно и может утверждаться в форме единого документа, например положения, или совокупности внутренних документов (при-

казов, 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 условиях их предоставления, определяются поставщиками самостоятельно исходя из финансовых возможностей и складывающейся экономической ситуации, с учетом применяемой маркетинговой и учетной политики.

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 Минфина, МНС и Минэкономики РБ от 15.05.2009 № 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:

- поставщиками – 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).

### **Экономическое обоснование целесообразности реализации товара на условиях предоставления скидки**

Предоставление скидки с установленной отпускной цены осуществляется поставщика-



ми 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:

$$ОП_p^* = P_c^* / (100 - PR_a^* - P_c^*) \times 100,$$

где  $ОП_p^*$  – величина (процент) 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, %;

$PR_a^*$  – 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 условном примере.

**Пример 1.**

Организация-изготовитель "А" осуществляет производство лакокрасочной продукции, реализация которой осуществляется постоянным покупателям на условиях предоставления скидки с отпускных цен за объем партии.

В сентябре 2011 г. организация "А" планирует выпуск 900 000 банок краски акриловой для стен и потолков "Радуга" емкостью 5 л, реализация которой осуществляется оптовой организации "Б" – постоянному покупателю.

Размер скидки, предоставляемой покупателю с установленной отпускной цены на краску, запланирован на уровне 5 %. Удельный вес переменных (прямых) расходов, непосредственно связанных с производством краски, в структуре отпускной цены составляет 44 %.

Обоснование экономической целесообразности реализации краски акриловой для стен и потолков "Радуга" емкостью 5 л организацией-изготовителем "А" в адрес 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 краски акриловой (в натуральном выражении), необходимого организации-изготовителю "А" для получения размера плановой прибыли, учитываемой при определении ее отпускной цены без учета скидки:

$$ОП_p^* = 5 (100 - 44 - 5) \times 100 = 9,8 \%$$

или

$$ОП_p^{**} = 900\,000 \times 9,8 \% = 88\,200 \text{ банок,}$$

где  $ОП_p^*$  – величина прироста объема производства и продаж товара при его реализации по отпускной цене, сниженной на размер предоставленной скидки, натуральные единицы измерения.

2. Определение внутренних возможностей обеспечения заданной величины прироста объема производства и продаж краски акриловой (9,8 %, т.е. 88 200 банок), таких как: наличие достаточного количества производственных мощностей и оборудования, необходимых для производства дополнительного объема краски, и (или) организация ее производства в многосменном режиме (в вечернюю (ночную) смену)); наличие достаточной численности квалифицированных трудовых ресурсов; наличие собственных и (или) необходимость привлечения заемных источников финансирования; наличие возможности снижения расходов на изготовление и реализацию краски (применение эффективных технологий) и др.

**Осуществление расчетов между поставщиками и покупателями при реализации товаров на условиях предоставления скидки**

Рассмотрим на примере порядок расчетов между субъектами хозяйствования на условиях предоставления скидки с отпускной цены.

**Пример 2.**

Организация-изготовитель "А" осуществляет производство и реализацию лакокрасочной продукции. В соответствии с утвержденным по-

рядком применения скидок, при разовом приобретении оптовой организацией "Б" 5000 и более банок краски акриловой для стен и потолков емкостью 5 л организацией-изготовителем "А" была предоставлена скидка с отпускной цены за объем партии в размере 5 %.

Последовательность определения цены на 1 банку краски акриловой для стен и потолков емкостью 5 л, применяемой организацией-изготовителем "А" при ее продаже оптовой организации "Б" на условиях предоставления скидки за объем партии, приведена в табл. 1.

Таблица 1

| № п/п | Показатель  | Значение (расчет)                   |
|-------|---|-------------------------------------|
| 1     | Отпускная цена на краску за принятую единицу измерения, сформированная организацией-изготовителем "А", без НДС (справочно: согласно прейскуранту)   | 108 400 руб.                        |
| 2     | Скидка с отпускной цены на краску, предоставленная организацией-изготовителем "А" в адрес оптовой организации "Б" за объем партии ее приобретения (согласно порядку применения скидок)  | 5420 руб.<br>(108 400 / 100 × 5)    |
| 3     | Отпускная цена на краску за принятую единицу измерения, применяемая организацией-изготовителем "А" в расчетах с оптовой организацией "Б" на условиях предоставления скидки за объем партии, без НДС (согласно условиям договора (протокола согласования цен)) | 102 980 руб.<br>(108 400 – 5420)    |
| 4     | Сумма НДС, учитываемая организацией-изготовителем "А" при установлении отпускной цены на краску, применяемой в расчетах   | 20 596 руб.<br>(102 980 / 100 × 20) |
| 5     | Отпускная цена на краску за принятую единицу измерения, применяемая организацией-изготовителем "А" при ее продаже оптовой организации "Б", с НДС  | 123 576 руб.<br>(102 980 + 20 596)  |

При определении цены на 1 банку краски акриловой для стен и потолков емкостью 5 л, применяемой организацией-изготовителем "А" при ее продаже оптовой организации "Б" на условиях предоставления скидки за объем партии, необходимо обратить внимание на следующие особенности:

1. Отпускная цена на краску за принятую единицу измерения, применяемая организацией-изготовителем "А" в расчетах с оптовой организацией "Б" при ее продаже на условиях предоставления скидки за объем партии, определяется расчетным путем исходя

из установленной согласно прейскуранту отпускной цены на краску акриловую, за вычетом скидки за объем партии, в размере, определяемом согласно порядку применения скидок, и выделением суммы НДС по ставке, применяемой при реализации краски.

При этом отпускная цена на краску, сниженная на размер предоставленной скидки, отражается организацией-изготовителем "А" в договоре на ее поставку оптовой организации "Б" и (или) согласовывается в протоколе согласования цен, образец составления которого может быть представлен в следующем виде:

**ПРОТОКОЛ № 28 от "22" августа 2011 г.**

согласования отпускной цены на поставку краски акриловой для стен и потолков "Радуга" между организацией-изготовителем "А" и оптовой организацией "Б"  
(наименование товара (услуги, работы))

Единица измерения – 1 банка емкостью 5 л

Таблица 2

| № п/п | Наименование товара  | Артикул, марка, тип, сорт | Объем партии, ед. | Отпускная цена по прейскуранту, руб. | Размер предоставленной скидки |      | Отпускная цена, применяемая в расчетах, руб. |
|-------|--|---------------------------|-------------------|--------------------------------------|-------------------------------|------|--|
|       |  |                           |                   |                                      | %                             | руб. |  |
| 1     | Краска акриловая для стен и потолков "Радуга" в банке емкостью 5 л | 1-й сорт                  | 5000              | 108 400                              | 5                             | 5420 | 102 980                                      |

Продавец \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)  
М.П.

Покупатель \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)  
М.П.

\_\_\_\_\_  
(дата)

\_\_\_\_\_  
(дата)

2. При реализации краски акриловой ставка НДС применяется в размере 20 %, установленном подп. 1.3 п. 1 ст. 102 Налогового кодекса РФ.

3. Образец заполнения "Товарного раздела" товарно-транспортной накладной фор-

мы ТТН-1 от 22.08.2010 № 84, применяемой организацией-изготовителем "А" при поставке краски акриловой для стен и потолков "Радуга" в адрес оптовой организации "Б" на условиях предоставления скидки с установленной отпускной цены за объем партии, приведен ниже.



Таблица 3

| Наименование товара                                     | Ед. изм.             | Кол-во | Цена, руб. | Стоимость, руб. | Ставка НДС, % | Сумма НДС, руб. | Стоимость с НДС, руб. | Кол-во грузовых мест <sup>1</sup> | Масса груза, кг <sup>1</sup> | Примечание                                   |
|---|----------------------|--------|------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------------|-----------------------------------|------------------------------|--|
| 1   | 2                    | 3      | 4          | 5               | 6             | 7               | 8                     | 9                                 | 10                           | 11   |
| Краска акриловая для стен и потолков "Радуга", 1-й сорт | 1 банка, емкость 5 л | 5000   | 102 980    | 514 900 000     | 20            | 102 980 000     | 617 880 000           | 4                                 | 25 000                       | Протокол согласования цен № 28 от 22.08.2011 |
| ИТОГО   | ×                    | ×      | ×          | 514 900 000     | ×             | 102 980 000     | 617 880 000           | 4                                 | 25 000                       | ×  |

<sup>1</sup> 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 3.**

Оптовая организация "Б" приобрела у организации-изготовителя "А" 5000 банок краски акриловой для стен и потолков "Радуга" емкостью 5 л на условиях предоставления скидки с установленной отпускной цены за объем партии и реализовала ее розничной организации "В". По товаросопроводительным документам (графа 4 товарного раздела ТТН-1 от 22.08.2011 № 84) отпускная цена 1 банки краски, установленная организацией-изготовителем "А" с учетом предоставленной скидки, составила 102 980 руб. без НДС.

Последовательность расчета цены на 1 банку краски акриловой для стен и потолков "Радуга" емкостью 5 л, применяемой оптовой организацией "Б" при ее продаже в адрес розничной организации "В", приведена в табл. 4.

Таблица 4

| № п/п | Показатель   | Значение (расчет)                   |
|-------|--|-------------------------------------|
| 1     | Отпускная цена на краску за принятую единицу измерения, установленная организацией-изготовителем "А" на условиях предоставления скидки и применяемая в расчетах с оптовой организацией "Б", без НДС (справочно: согласно графе 4 ТТН-1 от 22.08.2011 № 84) | 102 980 руб.                        |
| 2     | Оптовая надбавка, взимаемая оптовой организацией "Б" при осуществлении оптовой торговли краской  | 20 596 руб.<br>(102 980 / 100 × 20) |
| 3     | Цена на краску, применяемая оптовой организацией "Б" в расчетах с розничной организацией "В", без НДС  | 123 576 руб.<br>(102 980 + 20 596)  |
| 4     | Сумма НДС, учитываемая оптовой организацией "Б" при установлении цены на краску  | 24 715 руб.<br>(123 576 / 100 × 20) |
| 5     | Цена на краску, применяемая оптовой организацией "Б" при ее продаже розничной организации "В", с НДС   | 148 291 руб.<br>(123 576 + 24 715)  |

При определении цены на 1 банку краски акриловой для стен и потолков "Радуга" емкостью 5 л, применяемой оптовой организацией "Б" при ее продаже в адрес розничной организации "В", необходимо обратить внимание на следующие особенности:

1. Реализация оптовой организацией "Б" краски акриловой, приобретенной у органи-

зации-изготовителя "А" на условиях предоставления скидки, в адрес розничной организации "В" осуществляется по цене, определяемой исходя из цены ее приобретения, отраженной в договоре поставки и (или) согласованной в протоколе согласования цен, и оптовой надбавки, взимаемой к указанной цене ее приобретения, в размере, определяемом самостоятельно (в данном примере условно 20 %), с учетом сложившейся конъюнктуры рынка.

2. Образец заполнения "Товарного раздела" товарно-транспортной накладной формы ТТН-1, применяемой оптовой организацией "Б" при продаже краски акриловой для стен и потолков "Радуга" емкостью 5 л розничной организации "В", приведен ниже.

\* 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 РБ от 28.07.2003 № 231-З "О торговле", с учетом последних изменений от 07.12.2009 № 66-З).

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

Таблица 5

| Наименование товара                                     | Ед. изм.              | Кол-во | Цена, руб. | Стоимость, руб. | Ставка НДС, % | Сумма НДС, руб. | Стоимость с НДС, руб. | Кол-во грузовых мест <sup>1</sup> | Масса груза, кг <sup>1</sup> | Примечание   |
|---|-----------------------|--------|------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------------|-----------------------------------|------------------------------|--|
| 1   | 2                     | 3      | 4          | 5               | 6             | 7               | 8                     | 9                                 | 10                           | 11   |
| Краска акриловая для стен и потолков "Радуга", 1-й сорт | 1 банка, емкостью 5 л | 5000   | 123 576    | 617 880 000     | 20            | 123 576 000     | 741 456 000           | 4                                 | 25 000                       | Отпускная цена – 102 980 руб.; оптовая надбавка – 20 % |
| ИТОГО   | ×                     | ×      | ×          | 617 880 000     | ×             | 123 576 000     | 741 456 000           | 4                                 | 25 000                       | ×  |

<sup>1</sup> Масса груза и количество грузовых мест приняты и отражены в накладной условно.

В заключение следует отметить, что эффективность предоставления субъектами предпринимательской деятельности – организациями-изготовителями 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 мак-

симизации) и минимизации издержек их производства и реализации, а также проведению мероприятий по совершенствованию ценовой политики, оптимизации сбытовой и товарной политики, детальному изучению конъюнктуры рынка и других мероприятий, способствующих улучшению финансового состояния организации.

*Галина Кевра, канд. экон. наук, доцент*

## НОВОСТИ

### ТАРИФЫ НА ПРИГОРОДНЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В МИНСКОЙ ОБЛАСТИ

С 4 сентября 2011 г. решением Минского облисполкома от 02.09.2011 № 1208 установлены предельные максимальные уровни тарифа на пригородные автомобильные перевозки пассажиров в регулярном сообщении за 1 км проезда:

на обычных маршрутах:

- в автобусах общего типа – 130,1 руб.;
- в автобусах с мягкими откидными сиденьями – 134,5 руб.;

на скоростных маршрутах:

- в автобусах общего типа – 169,2 руб.;
- в автобусах с мягкими откидными сиденьями – 174,8 руб.;

на дополнительных рейсах:

- в автобусах общего типа – 176,4 руб.;
- в автобусах с мягкими откидными сиденьями – 181,7 руб.;

на экспрессных маршрутах:

- в автобусах общего типа – 195,3 руб.;
- в автобусах с мягкими откидными сиденьями – 201,7 руб.

Также установлены предельные максимальные уровни тарифа на пригородные автомобильные перевозки багажа и (или) ручной клади в регулярном сообщении и дополнительных рейсах за 1 км провоза:

за каждое маломерное место багажа и (или) ручной клади – в размере 10,5 руб.;

за каждое среднемерное место багажа и (или) ручной клади – в размере 21 руб.;

за каждое крупномерное место багажа и (или) ручной клади – в размере 42 руб.