

# ЭКОНОМИКА ПРОВЕДЕНИЯ акционных распродаж

**Галина КЕВРА,**  
кандидат экономических  
наук, доцент

*В настоящее время юридические лица, осуществляющие розничную торговлю (далее – розничные организации), используют различные способы по стимулированию потребительского спроса и привлечению потенциальных покупателей. В свою очередь, рост покупательской активности способствует увеличению объема продаж товаров населению, в т.ч. регулируемых потребительских товаров, через все каналы реализации за наличный и безналичный расчет (розничного товарооборота).*

## СПРАВОЧНО

Перечень регулируемых потребительских товаров установлен согласно приложению 1 к постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 19 октября 2022 г. № 713 «О системе регулирования цен» (далее соответственно – Перечень № 713, постановление № 713).

Одним из наиболее действенных способов повышения покупательской активности населения является ценовое стимулирование, которое базируется на снижении продавцом установ-

ленной им розничной цены на товары, в т.ч. при проведении акционных распродаж.

## ▲ ПРИМЕР

Розничная организация «Сезоны» – резидент Республики Беларусь (далее – розничная организация) приобретает у юридических лиц и индивидуальных предпринимателей мужскую и женскую одежду из разных видов тканей отечественного и иностранного производства, в т.ч. спортивную, и осуществляет ее продажу через собственные торговые объекты (магази-

ны), расположенные на территории Республики Беларусь.

Приказом руководителя розничной организации объявлено о проведении в магазинах с 15 января по 31 января 2025 г. включительно акции по продаже в одном чеке двух разных видов спортивной одежды и (или) обуви белорусского или иностранного производства на условиях предоставления скидки в размере 50% с установленных розничных цен на второй товар меньшей стоимости.

В таблице 1 приведены последовательность определения (расчета) стоимости двух разных видов спортивной одежды (спортивного костюма бренда «Demix» из мягкого хлопкового трикотажа российского производства и спортивного костюма белорусского бренда «Mark Formelle»), реализуемых в период проведения акции с предоставлением скидки 50% на второй товар меньшей стоимости, и обоснование эффективности такой реализации (с применением метода обратного счета).

При этом использованы следующие исходные данные:

- розничная цена:
  - на спортивный костюм бренда «Demix» установлена на уровне 243,00 руб. за 1 ед. (с налогом на добавленную стоимость (далее – НДС) по ставке в размере 20%);
  - на спортивный костюм бренда «Mark Formelle» – 144,00 руб. за 1 ед. (с НДС по ставке в размере 20%);

- размер торговой надбавки, применяемой при установлении розничных цен (при реализации товаров на общих условиях):
  - на спортивный костюм бренда «Demix» иностранного производства установлен на уровне 55% (предельно допустимый размер, предусмотренный графой 4 п. 131 Перечня № 713);
  - на спортивный костюм бренда «Mark Formelle» отечественного производства – 65% (предельно допустимый размер, предусмотренный графой 5 п. 131 Перечня № 713);
- по товаросопроводительным документам отпускные цены на реализуемые товары установлены поставщиками (импортером и производителем) на условиях франко-назначения (с учетом расходов по доставке до склада розничной организации):
  - на спортивный костюм бренда «Demix» – на уровне 130,65 руб. за 1 пару (без НДС);
  - на спортивный костюм бренда «Mark Formelle» – 72,74 руб. за 1 ед. (без НДС);
- удельный вес расходов, связанных с управлением розничной организацией и реализацией мужских и женских спортивных товаров, в торговой надбавке, сложившийся за отчетный период (ноябрь-декабрь 2024 г.), с учетом изменений, планируемых в расчетном периоде январь (2025 г.), в среднем составил 40%.

Таблица 1

**Определение стоимости двух разных товаров, реализуемых в одном чеке, со скидкой 50% на второй товар меньшей стоимости и обоснование эффективности реализации на таких условиях**

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет) по спортивным костюмам бренда:	
			«Demix» (1 ед.)	«Mark Formelle» (1 ед.)
1	2	3	4	5
1	Розничная цена на товар (с НДС), установленная розничной организацией и применяемая при его реализации в розничной торговой сети на общих условиях в т.ч.:	руб.	243,00	144,00
2	ставка НДС, применяемая при реализации товара на территории Республики Беларусь	%	20	20
2.1	сумма НДС в установленной розничной цене на товар (п. 1 × п. 2 / (100 + п. 2))	руб.	40,50 (243,00 × 20 / (100 + 20))	24,00 (144,00 × 20 / (100 + 20))

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет) по спортивным костюмам бренда:		
			«Demix» (1 ед.)	«Mark Formelle» (1 ед.)	
1	2	3	4	5	
3	Размер скидки с установленной розничной цены на второй товар меньшей стоимости, предоставляемой покупателям по условиям акции	%	–	50	
4	<b>Сумма скидки</b> с установленной розничной цены на товар (п. 1 × п. 3 / 100)	без учета округлений	руб.	–	<b>72,00</b> (144,00 × 50 / 100)
4.1		с учетом округлений	руб.	–	72,00
5	Розничная цена на товар, применяемая на условиях акции, с учетом НДС (п. 1 - подп. 4.1)	руб.	243,00 (243,00 – 00,00)	72,00 (144,00 – 72,00)	
6	Сумма НДС в розничной цене на товар, применяемой на условиях акции (п. 4 × п. 2 / (100 + п. 2))	без учета округлений	руб.	40,50 (243,00 × 20 / (100 + 20))	12,00 (72,00 × 20 / (100 + 20)) или (24,00 – 12,00)
6.1		с учетом округлений	руб.	40,50	12,00
7	<b>Сумма НДС, приходящегося на сумму скидки</b> с розничной цены на товар, применяемой на условиях акции (подп. 3.2 × п. 2 / (100 + п. 2))	без учета округлений	руб.	–	<b>12,00</b> (72,00 × 20 / (100 + 20))
7.1		с учетом округлений	руб.	–	<b>12,00</b>
8	Розничная цена на товар, применяемая на условиях акции (без учета НДС) (п. 5 - подп. 7.1)	руб.	202,50 (243,00 – 40,50)	60,00 (72,00 – 12,00)	
9	<b>Справочно.</b> Отпускная цена на товар, установленная импортером (производителем) согласно товарно-транспортной накладной, без учета НДС (цена приобретения)	руб.	130,65	72,74	
10	<b>Справочно.</b> Размер торговой надбавки, применяемой при реализации товара на общих условиях (при установлении розничной цены)	%	55	65	
10.1	<b>Справочно.</b> Сумма торговой надбавки, взимаемой при реализации товара на общих условиях - без учета округлений (п. 1 - подп. 2.1) × п. 10 / (100 + п. 10))	руб.	71,85 ((243,00 – 40,50) × 55 / (100 + 55))	47,273 ((144,00 – 24,00) × 65 / (100 + 65))	
	- с учетом округлений	руб.	71,85	47,27	
10.1.1	<b>Справочно.</b> Размер предельной максимальной торговой надбавки (с учетом оптовой надбавки) на товар, установленной законодательством	%	55 (гр. 4 п. 131 Перечня № 713)	65 (гр. 5 п. 131 Перечня № 713)	
10.1.2	<b>Справочно.</b> Соблюдение предельной максимальной торговой надбавки (с учетом оптовой надбавки) на товар, установленной законодательством после округления розничной цены (подп. 9.1 / п. 8 × 100)	%	54,9943 < 55 (71,85 / 130,65 × 100)	64,985 < 65 (47,27 / 72,74 × 100)	
11	<b>Сумма торговой надбавки, взимаемой при продаже</b> товара на условиях акции (п. 8 - п. 9)	руб.	71,85 (202,50 – 130,65)	12,74 (60,00 – 72,74)	
11.1	<b>Справочно.</b> Размер торговой надбавки, применяемой при продаже товара на условиях акции (п. 11 / п. 9 × 100)	%	55 (71,85 / 130,65 × 100)	17 (12,74 / 72,74 × 100)	
12	Стоимость двух товаров, реализуемых на условиях акции, с учетом НДС (гр. 4 п. 5 + гр. 5 п. 5)	руб.	315,00 (243,00 + 72,00)		

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет) по спортивным костюмам бренда:	
			«Demix» (1 ед.)	«Mark Formelle» (1 ед.)
1	2	3	4	5
13	Сумма НДС в стоимости двух товаров, реализуемых на условиях акции (п. 12 × п. 2 / (100 + п. 2)) или (гр. 4 подп. 6.1 + гр. 5 подп. 6.1)	руб.	52,50 (315,00 × 20 / (100 + 20)) или (40,50 + 12,00)	
14	Стоимость двух товаров, реализуемых на условиях акции, без учета НДС (п. 12 - п. 13)	руб.	262,50 (315,00 – 52,50)	
15	Стоимость двух товаров, реализуемых на условиях акции, по отпускным ценам, установленным импортером (производителем), т.е. по ценам приобретения, без учета НДС (гр. 4 п. 9 + гр. 5 п. 9)	руб.	203,39 (130,65 + 72,74)	
16	Сумма торговой надбавки (совокупной), взимаемой при реализации двух товаров на условиях акции (п. 14 - п. 15)	руб.	59,11 (262,50 – 203,39)	
16.1	<b>Справочно.</b> Размер торговой надбавки, применяемой при реализации двух товаров на условиях акции (п. 16 / п. 15 × 100)	%	29,1 (59,11 / 203,39 × 100)	
17	<b>Справочно.</b> Сумма торговой надбавки (совокупной), взимаемой при реализации двух товаров в розничной торговой сети на общих условиях ((гр. 4 п. 1 + гр. 5 п. 1) - (гр. 4 подп. 2.1 + гр. 5 подп. 2.1) - п. 15)	руб.	119,11 ((243,00 + 144,00) – (40,50 + 24,00) – 203,39)	
18	<b>Сумма торговой надбавки (совокупной), приходящейся на сумму скидки с розничной цены на товар, применяемой по условиям акции (п. 17 - п. 16)</b>	руб.	<b>60,00</b> (119,11 – 59,11)	
19	Сумма расходов, связанных с управлением организацией и реализацией товара в торговой надбавке, взимаемой при реализации товара со скидкой (без учета НДС) (п. 16 × подп. 19.1 / 100)	руб.	23,64 (59,11 × 40 / 100)	
19.1	<b>Справочно.</b> Удельный вес расходов, связанных с управлением организацией и реализацией продовольственных товаров, в торговой надбавке, сложившийся за отчетный период	%	40	
20	Прибыль + (убыток -) совокупная от реализации двух товаров на условиях акции (п. 12 - п. 13 - подп. 19.1 - п. 15) или (п. 16 - подп. 19.1)	руб.	+35,47 (315,00 – 52,50 – 23,64 – 203,39) или (59,11 – 23,64)	
21	Рентабельность реализации двух товаров на условиях акции (п. 20 / п. 12 × 100)	%	11,26 (35,47 / 315,00 × 100)	
22	<b>Состав и структура скидки с установленной розничной цены, предоставляемой покупателям за счет снижения торговой надбавки и суммы НДС в розничной цене на товар, применяемой по условиям акции (п. 18 + подп. 7.1))</b>		<b>72,00</b> <b>(60,00 + 12,00)</b>	

Составил: экономист по ценам  
(должность)

Сидорова  
(подпись)

Сидорова Д.Л.  
(фамилия, инициалы)

«15» января 2025 г.  
(дата)

При выполнении экономических расчетов и обосновании эффективности реализации двух разных товаров, реализуемых в одном чеке, со скидкой 50% на второй товар меньшей стоимости, отметим следующие особенности.

1. Товары, поименованные в примере (спортивный костюм бренда «Demix» российского производства и спортивный костюм белорусского бренда «Mark Formelle»), реализуемые в период проведения акции с предоставлением скидки 50%, постановлением № 713 включены в Перечень № 713 (п. 131 «Костюм спортивный» Перечня № 713), и в отношении них применяется государственное регулирование цен.

2. Порядок установления (формирования) и применения розничных цен на товары, в отношении которых производится государственное ценовое регулирование, определен Инструкцией о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов), утвержденной постановлением Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 6 августа 2021 г. № 55 (далее – Инструкция № 55), и осуществляется с учетом ограничений, установленных нормативными правовыми актами государственных органов, осуществляющих регулирование цен.

Пунктом 13 Инструкции № 55 определено, что розничные цены на потребительские товары формируются розничной организацией путем применения торговых надбавок к отпускным ценам производителей, импортеров, заготовительных организаций, хранителей товаров из стабилизационных фондов в размерах, не превышающих установленных государственными органами, осуществляющими регулирование цен (тарифов).

При этом розничные цены устанавливаются с учетом НДС, если иное не установлено законодательством (п. 17 Инструкции № 55).

3. Учитывая нормы национального законодательства, формирование (установление) регулируемых розничных цен на потребительские товары (спортивные костюмы иностранного и отечественного производства), включенные

в Перечень № 713, применяемых при их реализации в розничной торговой сети на общих условиях, осуществляется розничной организацией самостоятельно сложением:

- отпускной цены на товар, установленной импортером (производителем) без НДС на условиях франко-назначения (с учетом расходов по доставке до склада розничной организации согласно товарно-транспортной накладной);
- суммы торговой надбавки, исчисленной от отпускной цены на товар, установленной импортером (производителем) без НДС;
- суммы НДС по установленной ставке, применяемой при реализации товара на территории Республики Беларусь (п. 17 Инструкции № 55).

### СПРАВОЧНО

Ставка НДС, применяемая **при реализации** на территории Республики Беларусь товаров, поименованных в примере (спортивные костюмы иностранного и отечественного производства), установлена в размере 20% (подп. 3.1 п. 3 ст. 122 Налогового кодекса Республики Беларусь).

При реализации товаров по розничным ценам, включающим НДС, розничная организация – плательщик НДС, реализующая такие товары, по требованию покупателей обязана указывать фактическую ставку НДС, по которой облагаются данные товары, и сумму НДС (п. 4 ст. 130 Налогового кодекса Республики Беларусь).

### На заметку

*Цена товаров указывается в белорусских рублях, если иное не установлено актами законодательства (п. 19 Правил № 703).*

*Информация о цене на товар с учетом скидки и размере скидки указывается шрифтом, размер которого должен быть меньше размера шрифта, используемого для указания цены на эти товар без учета скидки (ч. 2 п. 113 Правил № 703).*

В свою очередь, для розничных организаций, реализующих на территории Республики Беларусь потребительские товары иностранного и отечественного производства, включен-

ные в Перечень № 713, установлены предельные максимальные торговые надбавки (с учетом оптовой надбавки) в значениях, установленных в Перечне № 713 (ч. 1 п. 11 постановления № 713).

В связи с указанным, размер торговой надбавки (в %), применяемой к отпускной цене импортера (производителя) без НДС, устанавливается розничной организацией самостоятельно с учетом конъюнктуры рынка и применяется в размере, не превышающем предельную максимальную величину, установленную в Перечне № 713 (ч. 1 п. 11 постановления № 713): размер торговой надбавки, применяемой при установлении розничных цен (при реализации товаров на общих условиях):

- на спортивный костюм бренда «Demix», ввезенный в Республику Беларусь из Китайской Народной Республики, – 55%, предусмотренный гр. 4 п. 131 «Костюм спортивный» Перечня № 713;
- на спортивный костюм бренда «Mark Formelle», производимый в Республике Беларусь, – 65%, предусмотренный гр. 5 п. 131 «Костюм спортивный» Перечня № 713, соответственно.

В свою очередь, п. 114 Правил № 703 также определено, что при проведении согласованных с поставщиком товаров распродаж и мероприятий, направленных на стимулирование продажи товаров, за счет снижения поставщиком товаров установленных им цен размер торговой надбавки в стоимостном выражении (разницы между ценой реализации товаров без учета НДС и ценой приобретения этих товаров без учета НДС) не должен превышать ее размера, применяемого на эти товары на дату, предшествующую дате начала проведения распродажи, мероприятия, направленного на стимулирование продажи товаров, в том же торговом объекте.

**Обращаем также внимание**, что предельные максимальные торговые надбавки (с учетом оптовой надбавки), указанные в Перечне № 713, применяются только к отпускным ценам импортеров (производителей, субъектов хозяйствования, осуществляющих хранение потребительских товаров из стабилизационных фондов, заготовительных организаций),

ценам физических лиц (ч. 2 п. 11 постановления № 713).

#### СПРАВОЧНО

Розничные цены на потребительские товары округляются за принятую единицу измерения, на которую устанавливается цена (спортивные костюмы иностранного и отечественного производства), до минимальной денежной единицы, находящейся в обращении на территории Республики Беларусь, – 1 бел. коп. (п. 30 Инструкции № 55). При реализации товара со скидкой с розничной цены округляется сумма скидки и стоимость каждой единицы товара до ближайшего действующего в Республике Беларусь номинала денежной единицы.

**При этом следует отметить**, что в условиях государственного регулирования цен в случае применения предельного максимального значения надбавки округление всегда следует выполнять в сторону уменьшения, чтобы не допустить превышения установленного ограничения.

4. Скидка в размере 50% с установленной розничной цены на второй товар меньшей стоимости (п. 3 табл. 1) на сумму 72,00 руб. (подп. 4.1 табл. 1) предоставляется розничной организацией покупателям за счет снижения, в первую очередь, торговой надбавки (совокупной) на сумму 60,00 руб. (п. 18 табл. 1), а также снижения суммы НДС в розничной цене на второй товар меньшей стоимости с 24,00 руб. до 12,00 руб., т.е. на 12,00 руб. (подп. 6.1 и подп. 7.1 табл. 1 соответственно).

В целом, состав и структура скидки с установленной розничной цены на второй товар меньшей стоимости, предоставляемой покупателям за счет снижения торговой надбавки (совокупной) и суммы НДС в розничной цене на товар меньшей стоимости, отражены в п. 22 таблицы 1.

В свою очередь, размер предоставленной скидки (50%) с установленной розничной цены на второй товар меньшей стоимости (спортивный костюм бренда «Mark Formelle» отечественного производства) должен обеспечивать безубыточную реализацию двух товаров (спортивного костюма бренда «Demix» российского производства и спортивного костюма белорусского бренда «Mark Formelle»).

## На заметку

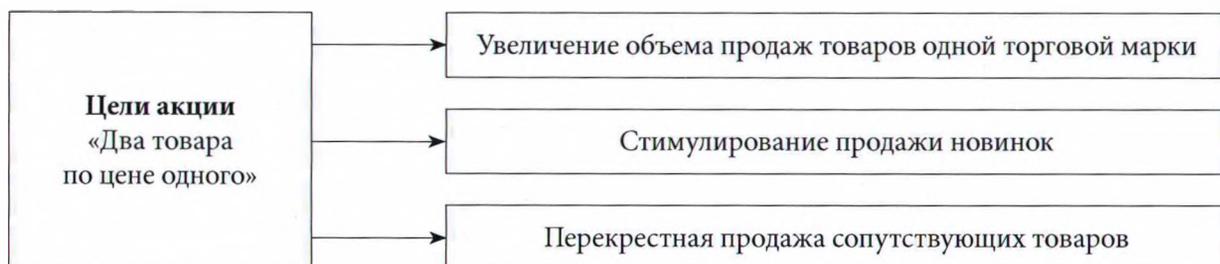
Информация о размере скидок доводится до сведения покупателей в процентном отношении к цене товаров без учета скидок либо в абсолютном выражении в денежных единицах на ценниках или иными доступными способами (п. 112 Правил № 703).

В случае если скидка с цены на товар предоставляется при выполнении определенного условия, до сведения покупателей доводится цена на товар без учета скидки, а также цена на эти товары с учетом скидки с указанием размера скидки и условий ее предоставления (ч. 1 п. 113 Правил № 703).

5. Расчеты по обоснованию экономической эффективности проведения акции по продаже в одном чеке двух разных товаров с предоставлением скидки в размере 50% на второй товар меньшей стоимости (спортивный костюм белорусского бренда «Mark Formelle») показывают, что в случае применения такой скидки с установленной розничной цены имеет место положительный финансовый результат.

## ПРОДАЖА ДВУХ ОДИНАКОВЫХ ТОВАРОВ В ОДНОМ ЧЕКЕ ПО ЦЕНЕ ОДНОГО

Маркетинговая акция «Два товара по цене одного» предусматривает реализацию набора «1 + 1» из двух товаров, один из которых является бонусным, по цене одного товара.



Бонусный товар может быть как идентичным основному, так и иным, но той же торговой марки.

Наборы «1 + 1» часто используются для продвижения нового товара производителя или для информирования покупателя о товаре, сопутствующем уже приобретаемому им. Акция «Два товара по цене одного» позволя-

ет также предложить товары одной торговой марки для нескольких членов семьи покупателя.

Совокупная прибыль от реализации двух разных товаров на таких условиях (при сохранении планового объема их продаж) составляет 35,47 руб. при рентабельности реализации 11,26% (п. 20-21 табл. 1).

6. В случае если розничная цена второго товара, реализуемого на условиях акции со скидкой в размере 50%, не отличается или отличается незначительно от цены первого товара, существует вероятность получения отрицательного результата (убытка) от проведения такой акции. Чтобы этого не произошло, следует пересмотреть размер предоставляемой скидки, снизив ее до, например, 30% или 20%.

Следует отметить, что приведенная форма составления экономических расчетов и обоснования эффективности реализации двух разных товаров, реализуемых в одном чеке, со скидкой в размере 50% на второй товар меньшей стоимости, носит рекомендательный характер. Розничные организации определяют форму таких расчетов самостоятельно. С учетом сложившейся практики в расчет могут добавляться другие необходимые реквизиты или исключаться приведенные.

Учитывая приведенные нормы законодательства, рассмотрим на условном примере особенности розничной торговли товаров на условиях проведения акции «Два товара по цене одного».

▲ ПРИМЕР

Розничная организация – резидент Республики Беларусь приобретает у юридических лиц и индивидуальных предпринимателей парфюмерно-косметические товары (включая товары для личной гигиены) отечественного и иностранного производства и осуществляет их продажу через собственные торговые объекты (магазины), расположенные на территории Республики Беларусь.

Руководитель розничной организации своим приказом объявил о проведении в магазинах с 15 января по 30 января 2025 г. включительно акции по продаже в одном чеке двух одинаковых товаров по цене одного товара.

В таблице 2 приведена последовательность определения (расчета) стоимости флакона шампуня для волос емкостью 400 мл с дозатором белорусского производства (далее – шампунь для волос), реализуемого в период проведения акции на условиях продажи в одном чеке двух одинаковых товаров по цене одного товара, и обоснование эффективности такой реализации (с применением метода обратного счета).

При этом использованы следующие исходные данные:

- размер торговой надбавки, применяемой при установлении розничной цены на шампунь для волос (при реализации товаров на общих условиях), установлен на уровне 35% (предельно допустимый размер, предусмотренный п. 306 Перечня № 713);
- по товаросопроводительным документам отпускная цена на шампунь для волос (цена приобретения) установлена организацией-производителем на условиях франко-назначения (с учетом расходов по доставке до склада розничной организации) на уровне 4,10 руб. без НДС за 1 флакон (без НДС),
- сумма «входного» НДС по ставке в размере 20%, предъявленного производителем к оплате розничной организации при реализации товара, – 0,80 руб. за 1 флакон (справочно);
- удельный вес расходов, связанных с управлением организацией и реализацией парфюмерно-косметических товаров, в торговой надбавке, сложившийся за отчетный период (ноябрь-декабрь 2024 г.), с учетом изменений, планируемых в расчетном периоде январь (2025 г.), в среднем составил 40%.

Таблица 2

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение (расчет)
1	2	3	4
1	Отпускная цена на товар, установленная производителем (импортером) согласно товарно-транспортной накладной, без учета НДС (цена приобретения)	руб.	4,10
	<b>Справочно:</b>		
1.1	ставка НДС, применяемая при реализации товара на территории Республики Беларусь	%	20
1.2	сумма НДС, предъявленного производителем к оплате организации «В» при реализации товара (п. 1 × подп. 1.1 / 100)	руб.	0,82 (4,10 × 20 / 100)
1.3	отпускная цена производителя (импортера) на товар с учетом НДС (п. 1 + подп. 1.2)	руб.	4,92 (4,10 + 0,82)
2	Размер торговой надбавки, применяемой при реализации товара на общих условиях (при установлении розничной цены)	%	35
2.1	<b>Справочно.</b> Размер предельной максимальной торговой надбавки (с учетом оптовой надбавки) на товар, установленной законодательством (п. 306 Перечня № 713)	%	35
3	Сумма торговой надбавки, взимаемой при реализации товара на общих условиях (п. 1 × п. 2 / 100)	без учета округлений	руб. 1,435 (4,10 × 35 / 100 )
		с учетом округлений	руб. 1,43
4	Розничная цена на товар, установленная розничной организацией, без НДС (п. 1 + п. 3)		5,53 (4,10 + 1,43)

№ п/п	Показатель		Ед. изм.	Значение (расчет)
1	2		3	4
5	Ставка НДС, применяемая при реализации товара на территории Республики Беларусь		%	20
6	Сумма НДС в установленной розничной цене на товар (п. 4 × п. 5 / 100)	без учета округлений	руб.	1,106 (5,53 × 20 / 100)
		с учетом округлений	руб.	1,11
7	Розничная цена на товар, установленная розничной организацией и применяемая при его реализации в розничной торговой сети на общих условиях, с НДС (п. 4 + п. 6)		руб.	6,64 (5,53 + 1,11)
8	<b>Справочно.</b> Соблюдение предельной максимальной торговой надбавки (с учетом оптовой надбавки) на товар, установленной законодательством после округления розничной цены ((100 × ((п. 7 / 120 – п. 1) / п. 1))		%	34,96 < 35 ((100 × ((100 × 6,64 / 120 – 4,10) / 4,10))
9	Сумма расходов, связанных с управлением организацией и реализацией товара, в торговой надбавке, взимаемой при реализации товара со скидкой (без учета НДС) (п. 3 × подп. 9.1 / 100)		руб.	0,57 (1,43 × 40 / 100)
9.1	<b>Справочно.</b> Удельный вес расходов, связанных с управлением организацией и реализацией продовольственных товаров, в торговой надбавке, сложившийся за отчетный период		%	40
10	Прибыль + (убыток -) совокупная от реализации двух товаров на условиях акции (п. 7 - п. 6 - п. 9) - (п. 1 × 2 - подп. 1.2)		руб.	-4,06 ((6,64 – 1,11 – 0,57) – (4,10 × 2 – 0,82))
11	Прибыль + (убыток -) от реализации товара (шампунь для волос) по розничной цене, установленной на общих условиях (п. 7 - п. 6 - п. 9 - п. 1)		руб.	+0,86 (6,64 – 1,11 – 0,57 – 4,10)
12	Рентабельность реализации товара по розничной цене, установленной на общих условиях (п. 11 / п. 7 × 100)		%	12,95 (0,86 / 6,64 × 100)

Составил экономист по ценам  
(должность)

Иванова  
(подпись)

Иванова К.Д.  
(фамилия, инициалы)

«15» января 2025 г.  
(дата)

Анализ результатов по обоснованию эффективности реализации шампуня для волос на условиях акции по продаже двух одинаковых товаров в одном чеке по цене одного может быть осуществлен с учетом следующих особенностей.

1. Шампунь для волос белорусского производства, поименованный в примере, реализуемый в период проведения акции по продаже двух одинаковых товаров в одном чеке по цене одного, постановлением № 713 включен в Перечень № 713 (п. 306 «Шампунь» Перечня № 713), в отношении которого применяется государственное регулирование цен.

2. Формирование (установление) регулируемых розничных цен на потребительские товары (шампунь для волос), включенные в Перечень

№ 713, применяемых при их реализации в розничной торговой сети на общих условиях, осуществляется розничной организацией самостоятельно сложением (п. 13 постановления № 713):

- отпускной цены на товар, установленной производителем (импортером) без НДС на условиях франко-назначения (с учетом расходов по доставке до склада розничной организации согласно товарно-транспортной накладной);
- суммы торговой надбавки, исчисленной от отпускной цены на товар, установленной импортером (производителем), без НДС;
- суммы НДС по установленной ставке, применяемой при реализации товара на территории Республики Беларусь (п. 17 Инструкции № 55).

**СПРАВОЧНО**

Ставка НДС, применяемая при реализации на территории Республики Беларусь потребительского товара, поименованного в примере (шампунь для волос), установлена в размере 20% (подп. 3.2 п. 3 ст. 122 НК).

**На заметку**

Порядок установления (формирования) и применения розничных цен на товары, в отношении которых производится государственное ценовое регулирование, определен Инструкцией № 55 и осуществляется с учетом ограничений, установленных нормативными правовыми актами государственных органов, осуществляющих регулирование цен.

Пунктом 13 Инструкции № 55 определено, что розничные цены на потребительские товары формируются розничной организацией путем применения торговых надбавок к отпускным ценам производителей, импортеров, заготовительных организаций, хранителей товаров из стабилизационных фондов в размерах, не превышающих установленных государственными органами, осуществляющими регулирование цен (тарифов).

В свою очередь, для розничных организаций, реализующих на территории Республики Беларусь потребительские товары иностранного и отечественного производства, включенные в Перечень № 713, установлены предельные максимальные торговые надбавки (с учетом оптовой надбавки) в значениях, установленных в Перечне № 713 (ч. 1 п. 11 постановления № 713).

В связи с указанным размер торговой надбавки (в %), применяемой к отпускной цене производителя (импортера) без НДС, устанавливается розничной организацией самостоятельно с учетом конъюнктуры рынка и применяется в размере, не превышающем предельную максимальную величину, установленную в Перечне № 713 (ч. 1 п. 11 постановления № 713): на шампунь для волос белорусского (иностранного) производства – 35%, предусмотренную п. 306 «Шампунь» Перечня № 713.

Обращаем также внимание, что предельные максимальные торговые надбавки (с учетом оптовой надбавки), указанные в Перечне № 713, применяются только к отпускным ценам импортеров (производителей, субъектов хозяйствования, осуществляющих хранение потребительских товаров из стабилизацион-

ных фондов, заготовительных организаций), ценам физических лиц (ч. 2 п. 11 постановления № 713).

### СПРАВОЧНО

Розничные цены на потребительские товары округляются за принятую единицу измерения, на которую устанавливается цена (1 флакон шампуня для волос), до минимальной денежной единицы, находящейся в обращении на территории Республики Беларусь, – 1 бел. коп. (п. 30 Инструкции № 55).

**Обращаем внимание,** что в условиях государственного регулирования цен в случае применения предельного максимального значения надбавки округление всегда следует выполнять в сторону уменьшения, чтобы не допустить превышения установленного ограничения.

Расчеты по обоснованию экономической эффективности реализации шампуня для волос на условиях акции, приведенные в таблице 2, показали, что при продаже двух флаконов шампуня для волос в одном чеке по цене одного флакона сумма убытка от их реализации на условиях такой акции составит 4,06 руб. (п. 10 табл. 2).

### На заметку

*Сумма прибыли от реализации одного флакона шампуня для волос на общих условиях, т.е. по установленной розничной цене, составит 0,86 руб. (п. 11 табл. 2) при рентабельности от его реализации в размере почти 13% (п. 12 табл. 2).*

Получение отрицательного результата от проведения акции объясняется, в первую очередь, значительным превышением стоимости двух одинаковых флаконов шампуня для волос в ценах их приобретения с учетом суммы НДС, выставленной к оплате производителем (поставщиком) на один из этих двух флаконов шампуня для волос (не учитываемой розничной организацией при установлении розничной цены на этот флакон), над уровнем розничной цены, установленной на один флакон шампуня для волос.

Получение отрицательного результата от проведения акции объясняется и тем, что стоимость двух одинаковых флаконов женского шампуня для волос (в которую включен также НДС, выставленный к оплате производителем (поставщиком)) значительно превышает розничную цену, установленную на один флакон шампуня.

### СПРАВОЧНО

При реализации (отгрузке) товара по установленной отпускной цене производитель (плательщик НДС) обязан предъявить к уплате розничной организации – покупателю товара дополнительно к его цене (стоимости) соответствующую сумму НДС (п. 1 ст. 130 НК).

В электронных счетах-фактурах и первичных учетных документах (товарно-транспортной накладной, товарной накладной) сумма и ставка НДС указываются в отдельной строке (п. 3 ст. 130 НК).

Безубыточная реализация в одном чеке двух флаконов одинакового шампуня для волос по цене одного флакона возможна только в условиях применения торговой наценки, учитываемой при формировании розничной цены на шампунь, например, в размере 100%, полностью возмещающей стоимость двух флаконов шампуня для волос в ценах его приобретения.

В этом случае возмещение (компенсация) убытков от проведения акции по продаже в одном чеке двух одинаковых товаров по цене одного товара может быть осуществлено, например, за счет увеличения розничных цен на другие товары, не участвующие в акции, пользующиеся повышенным спросом со стороны значительного числа покупателей, готовых к их приобретению по высоким ценам.

**Меры административной ответственности** за нарушение порядка установления (формирования) и (или) применения цен (тарифов) предусмотрены ст. 13.2 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях.

