

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Сапун О.Л., к.пед.н., доцент,

Самец А.М., магистрант

*Белорусский государственный аграрный технический университет,
г. Минск, Беларусь*

Аннотация. В статье проведен анализ ценовой политики предоставления скидки с установленной отпускной ценой. Приведено экономическое обоснование целесообразности реализации продукции на условиях предоставления скидки с отпускной ценой.

Ключевые слова: ценовая стратегия, ценовая политика, скидки, отпускная цена, экономическое обоснование, предельный уровень скидки, прибыль.

Постановка проблемы. Предоставление скидки с установленной отпускной ценой осуществляется за счет снижения размера прибыли от реализации продукции. Экономическое обоснование целесообразности реализации продукции на условиях предоставления скидки с отпускной ценой осуществляется путем определения величины прироста объемов ее производства и продаж, необходимого для получения плановой прибыли [1].

Нижний предел предоставляемой скидки должен обеспечивать безубыточную реализацию продукции, необходимого для получения размера плановой прибыли, учитываемой при определении цены без учета скидки по формуле:

$$ОП = P \div (100 - ПР - P) \times 100$$

где ОП – прирост объема производства и продаж при предоставлении скидки с отпускной цены, %;

Р – размер скидки, предоставляемой с установленной отпускной ценой, %;

ПР – удельный вес переменных расходов, непосредственно связанных с производством продукции, в структуре отпускной цены, %

Определение предельного максимального размера скидки с отпускной цены на произведенный 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 за купаемой 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 оправдано 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 [2].

Основные материалы исследования. Предметом исследования является Открытое акционерное общество «Оsipовичский завод автомобильных агрегатов» (далее – ОАО «ОЗАА»). ОАО «ОЗАА» осуществляет производство плавсредств, реализация которых осуществляется на условиях предоставления скидки с отпускной цены за объем партии от 10000 тыс. руб, заключившим дилерский договор с ОАО «ОЗАА».

В марте 2024 года ОАО «ОЗАА» планирует выпуск 5 катамаранов «ЧиЖ-М» Ш715, реализация которых осуществляется предприятиям-резидентам и предприятиям-нерезидентам Республики Беларусь. Определим скидку с отпускной цены (таблица 1).

Таблица 1 — Расчет предельного максимума скидки с отпускной цены за объем партии

Показатели	Ед.изм.	Значение (расчет)
1. Объем товара, планируемого к реализации в расчетном периоде (март 2024г.)	т	5
2. Совокупные прямые (условно-переменные) затраты, непосредственно связанные с производством товара, в т.ч.:	руб.	9894,35 (1978,29 x5)
- в расчете на принятую единицу измерения (1 шт)	руб.	1978,29
3. Совокупные косвенные (условно-постоянные) затраты (управленческие расходы и расходы на реализацию), в т.ч.:	руб	5282,7 (1056,54x5)
- в расчете на принятую единицу измерения (1 шт.)	руб.	1056,62
4. Совокупная прибыль (целевая), учитываемая при определении плановой стоимости, в т.ч.:	руб.	1517,4 (303,48x5)
- в расчете на принятую единицу измерения (1 шт.)	руб.	303,48
5 Отпускная цена на товар в расчете на принятую единицу измерения (1 шт.), без НДС:		
- max	руб.	3338,32
- min	руб.	303,48
6. Предельная (max) скидка с отпускной цены на товар, предоставляемая за количество (объем) партии разовой поставки	%	9,09 (303,48/3338,32×100)

Расчеты, приведенные в таблице 1, показали, что при соблюдении в расчетном периоде (март 2024 г.) планового объема поставки катамаранов «ЧиЖ-М» Ш715 (5 шт.) предельный максимальный

размер скидки с отпускной цены — 3338,32 руб. (без НДС) за 1 катамаран «ЧиЖ-М» Ш715 может быть установлен организацией-производителем ОАО «ОЗАА» на уровне, не превышающем 9,09 %.

Реализация катамарана «ЧиЖ-М» Ш715 в количестве не менее 5 шт. позволяет ОАО «ОЗАА» 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.

Выходы. В заключении следует отметить, что эффективность внедрения мероприятий по предоставлению скидок с установленных отпускных цен при реализации товара, может быть обоснована только при проведении необходимых мероприятий по поиску резервов роста объёма производства и реализации товара (его максимизации) и минимизации издержек, а также проведению мероприятий по совершенствованию ценовой политики, оптимизации сбытовой и товарной политики, оптимизации сбытовой и товарной политики, детальному изучению конъюнктуры рынка и других мероприятий, способствующих улучшению финансового состояния организации.

Список использованных источников

1. Маленков Ю.А. «О классификациях стратегий компаний» [Электронный ресурс] <https://www.cfin.ru/management/strategy/concepts/classification.shtml> (дата доступа: 16.10.2023)
2. Самец А. М., Сапун О.Л. Электронные способы оплаты в цифровой экономике / Сб. научн. трудов по матер. VI Межд. научно-практ. конф. «Статистические методы исследования социально-экономических и экологических систем региона». Вып. 1. Научное электронное издание. ФГБОУ ВО «ТГТУ». 2023 С. 182-185.