

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА В ОБОСНОВАНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Организации могут предоставлять своим покупателям скидки нерационально, вследствие чего объемы продаж растут, но прибыль падает. Поэтому важной управленческой задачей является определить тот размер скидки, который, с одной стороны, повлечет за собой увеличение спроса на товар, а с другой стороны, не помешает получить необходимый для эффективного развития результат продаж.

Для решения данного вопроса в программе Excel был разработан «Калькулятор скидок», который позволяет не только просчитывать условия достижения целевой прибыли, но и решать задачу определения необходимого объема продаж при каждом уровне скидок для сохранения планируемого финансового результата. Для работы калькулятора исходной информацией являются: постоянные и удельные переменные затраты, целевая прибыль, ставка маржинальной прибыли на единицу товара, минимальный ожидаемый объем продаж.

Расчетные показатели сгруппированы в зависимости от объекта управления и анализа:

1) цена товара, ожидаемая выручка, ставка постоянных затрат на единицу товара, итог постоянных затрат и итог маржинальной прибыли;

2) расчет выручки, постоянных и переменных затрат, прибыли, а также потери прибыли как в денежном выражении, так и в процентах при каждом уровне скидок при минимальном объеме продаж;

3) прогноз снижения прибыли. Чтобы сохранить валовую прибыль, требуется знать, на сколько нужно увеличить объем продаж. Калькулятор рассчитывает объем продаж при каждом уровне скидок, производит расчет темпа прироста объема продаж и поможет избежать ошибок и неточностей.

Используя «Калькулятор скидок», можно составить рациональную систему скидок, так как он предлагает вариантность скидок по каждому товару.

Система скидок

Размер скидки, %	Размер партии, шт.	Сумма покупки, руб.	Сумма покупки, со скидкой, руб.	Размер скидки, руб.	Проверка прибыли
3	56	183,12	177,63	5,49	337
5	63	206,01	195,71	10,30	338
10	91	297,57	267,81	29,76	339
12	110	359,7	316,54	43,16	338
15	161	526,47	447,50	78,97	337

Применение «Калькулятора скидок» позволяет решать задачу определения необходимого объема продаж при каждом уровне скидок для сохранения планируемого финансового результата и повлияет:

- на оперативность вычисления необходимого объема продаж при каждом уровне скидок;
- обнаружение условий для достижения целевой прибыли;
- применение экономически обоснованной суммы покупки каждым клиентом;
- разработку рациональной системы скидок;
- точность расчета цены товара, учитывая желаемую норму рентабельности.

Таким образом, скидочная система для предприятия может быть очень выгодным решением, если ее составить правильно. Для более точного и правильного составления возможной системы скидок необходимо использовать «Калькулятор скидок», применяя который можно рассчитать и проанализировать необходимые целевые показатели.

Источник

1. *Киреенко, Н. Н.* Бухгалтерский и управленческий учет : учеб. пособие : в 2 ч. / Н. Н. Киреенко, С. К. Матальцкая. — Минск : БГАТУ, 2022. — Ч. 1. — 368 с.