Тематический семинар (вебинар)!

Государственное предприятие
«Центр научно-технической и деловой информации»

«Скидки, бонусы и специальные условия: где заканчивается коммерция и начинается ценовой риск»

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ: *4 декабря 2026 года* в режиме ОНЛАЙН на ПО «Облачная видеоконференцсвязь IVA MCU»

ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ *10.00-12.00*, ПОДКЛЮЧЕНИЕ УЧАСТНИКОВ с 9.00

Целевая группа: *коммерческие директора, руководители отделов продаж, финансисты, экономисты, юристы и иные заинтересованные лица*

Программа:

1. Почему скидки чаще всего разрушают цену
- скидка как потеря маржи;
- скидка как риск несопоставимых условий;
- скидка как источник претензий проверяющих;
- скидка как инструмент обхода правил.

2. Недопустимые основания скидок
- “клиент просит”;
- “конкурент дешевле”;
- “надо закрыть план”;
- “крупный клиент”;
- “так исторически сложилось”;
- “менеджер договорился”;
- “иначе клиент уйдет”.

Почему каждое из этих оснований само по себе не защищает решение.

3. Допустимые основания скидок
- объем закупки;
- предоплата;
- долгосрочный контракт;
- снижение логистических затрат;
- сезонная акция;
- распродажа остатков;
- стратегический клиент с подтвержденной прибыльностью;
- пакетная сделка;
- снижение коммерческого риска.

4. Бонусы, ретро-бонусы, маркетинговые выплаты
- чем скидка отличается от бонуса;
- как бонус влияет на фактическую цену;
- какие документы нужны;
- где возникает риск искажения цены;
- почему важно связывать бонус с измеримым условием.

В 2026 году тема бонусов остается чувствительной: в экспертных обзорах изменений по постановлению №713 отдельно выделяются ограничения по бонусам для товаров белорусского происхождения и различный подход к импортным товарам.

5. Регламент скидок

Что включить:

- виды скидок;
- основания;
- лимиты;
- полномочия;
- расчет маржи после скидки;
- запретные основания;
- порядок согласования исключений;
- хранение подтверждающих документов.

6. Мини-аудит скидочной системы

Проверяем:

- есть ли в организации единый справочник скидок;
- кто может давать скидку;
- фиксируется ли основание;
- считается ли прибыльность сделки;
- можно ли объяснить скидку проверяющему органу.

Практический результат для участников: структура регламента скидок и список недопустимых оснований.

Лектор: ***КОВАЛЬЧУК Сергей Петрович -*** *эксперт по системному ценообразованию с учетом регуляторных рисков (г.Минск)*

ДОКУМЕНТЫ НА ОПЛАТУ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ ТОЛЬКО ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЗАЯВКЕ

Условия участия и телефоны для справок и регистрации:

Для участия в тематическом онлайн-семинаре (вебинаре) необходимо зарегистрироваться по телефонам, указанным ниже, либо пройти ЭЛЕКТРОННУЮ РЕГИСТРАЦИЮ на сайте в разделе Семинары: HTTPS://CNTDI.GOMEL.BY/SEMINARY/

Телефоны для справок и регистрации:

8 (0232) 29-37-97, 50-98-19, 50-67-19, 50-67-32

+375 (29) 350-05-11

E-mail: oiu@cntdi.gomel.by

Исполнитель и его адрес: Государственное предприятие «Центр научно-технической и деловой информации», 246050 г.Гомель, пр.Ленина, 3, р/сч BY04BLBB30120400063088001001 в Дирекции ОАО «Белинвестбанк) по Гомельской области, г.Гомель, БИК BLBBBY2X, УНП 400063088, ОКПО 28860721						**Договор-счёт №126 от 16.11.2026**
Наименование услуг	К-во, чел	Цена за 1 уч-ка, руб	Сумма без НДС, руб	Ставка НДС, %	Сумма НДС, руб.	Сумма с НДС, руб.
Организация и проведение тематического онлайн-семинара (вебинара) **04.12.2026** по теме: «Скидки, бонусы и специальные условия: где заканчивается коммерция и начинается ценовой риск»	**1**	**142,84**	**142,84**	**20**	**28,57**	**171,41**

Сумма НДС: двадцать восемь белорусских рублей 57 копеек

Всего с НДС: сто семьдесят один белорусский рубль 41 копейка

Директор Д.А.Шамров