

ТЕМА 9: ЦЕНЫ В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1 Этапы формирования цены

9.2 Порядок формирования отпускных цен

9.3 Состав затрат, включаемых в отпускную цену

9.1 Этапы формирования цены

Процедура формирования цены на предприятии является сложным процессом, состоящим из следующих этапов.

Этап 1. Изучение рынка сбыта продукции: характер конкуренции на рынке; выделение основных конкурентов; уровень платежеспособного спроса.

Этап 2. Выбор цели ценообразования: максимизация прибыли; выживаемость на рынке; удержание определенного сегмента рынка.

Этап 3. Анализ спроса: характер спроса на продукцию; чувствительность покупателей к уровню цены; тип товара с точки зрения эластичности спроса по доходу.

Этап 4. Анализ себестоимости продукции: верхний уровень цены, определяемый платежеспособным спросом; нижний уровень цены, определяемый себестоимостью; удельный вес постоянных и переменных издержек в себестоимости.

Этап 5. Анализ налоговой политики: косвенные налоги в цене; удельный вес налогов в цене; налогообложение прибыли.

Этап 6. Анализ цен конкурентов: отличительные особенности товара; достоинства и недостатки товаров конкурентов по сравнению с данным товаром; цены на товары конкурентов.

Этап 7. Выбор метода ценообразования: методы, основанные на издержках производства; методы, ориентированные на потребительские свойства продукции; методы, основанные на анализе уровня конкуренции.

Этап 8. Выбор ценовой стратегии и политики: определение ценовой стратегии и политики предприятия на данном рынке или сегменте рынка.

Этап 9. Учет психологических факторов: уровень обслуживания; психологический уровень цены.

Этап 10. Установление окончательной цены: устанавливается цена, соответствующая ценовому образу фирмы и ее ценовой политике.

В зависимости от экономических признаков все цены классифицируются по видам и разновидностям. Важнейшим признаком классификации цен является их дифференциация в зависимости от обслуживаемой ими сферы товарного обращения. По этому признаку цены подразделяются на следующие виды: отпускная цена предприятия-производителя; оптовая отпускная цена (оптовые отпускные цены на продукцию промышленности); розничные цены.

9.2 Порядок формирования отпускных цен

Наиболее применимым методом расчета первоначальной отпускной цены является **затратный метод ценообразования**. В основе данного метода лежит расчет себестоимости продукции как основного элемента цены. Включение затрат в себестоимость продукции происходит в соответствии с Основным положением по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ и услуг), утвержденным Министерством экономики, Министерством финансов, Министерством статистики и анализа и Министерством труда от 14.08.2000 с учетом отраслевых особенностей состава затрат и дополнений, сделанных позже.

Отпускные цены на товары определяются производителями самостоятельно на основе *плановых затрат* на производство и реализацию товаров, *налогов* и иных обязательных

платежей, установленных законодательством, *прибыли*, определяемой с учетом конъюнктуры рынка и ограничений, установленных государственными органами, осуществляющими регулирование цен. При этом отпускные цены, устанавливаемые производителями, должны быть подтверждены экономическими расчетами. Наличие экономических расчетов у субъектов предпринимательской деятельности, применяющих упрощенную систему налогообложения, не является обязательным. В течение действия установленной цены плановая калькуляция не пересчитывается.

Цена на обычный товар рассчитывается по формуле

$$ОЦ_{с\ ндс} = С + П + НДС,$$

где $ОЦ_{с\ ндс}$ – отпускная цена изготовителя с налогом на добавленную стоимость;

$С$ – себестоимость;

$П$ – прибыль;

$НДС$ – налог на добавленную стоимость.

Цена на подакцизный товар исчисляется по формуле

$$ОЦ_{с\ ндс} = С + П + А + НДС,$$

где $А$ – сумма акциза.

Последовательность включения в отпускную цену сумм налогов из выручки от реализации продукции определена законодательно.

Сумма прибыли, включаемой в цену товара, должна быть такой, чтобы, с одной стороны, обеспечить безубыточность, а с другой – возможность его реализации. При формировании цены размер прибыли может рассчитываться исходя из планового уровня рентабельности по формуле

$$П = \frac{С \cdot У_p}{100},$$

где $П$ – сумма прибыли при включении в отпускную цену, руб.;

$У_p$ – уровень рентабельности, %.

Размер прибыли, включаемой в стоимость товара или услуги, производителем определяется с учетом качества продукции и конъюнктуры рынка. Он ограничивается при регулировании цен на продукцию организаций, занимающих доминирующее положение на товарных рынках республики по определенному товару, через установление предельного уровня рентабельности.

Таким образом, если предприятие будет иметь в цене прибыль на уровне, не менее чем рассчитано по норме, то в планируемом периоде в результате реализации продукции по таким ценам оно обеспечит себе поступление желаемой прибыли. Этой прибыли будет достаточно для того, чтобы использовать ее по всем планируемым направлениям и уплатить налоги. Целевую норму рентабельности следует знать в качестве ориентира и при применении других методов ценообразования, при заключении договоров на производство или поставку продукции.

В рамках ассортимента рентабельность продукции на предприятии может дифференцироваться в зависимости от спроса на продукцию и ее социальной значимости, но ценовая политика в целом должна быть ориентирована на ее целевое значение.

Плановая прибыль от реализации продукции будет определяться потребностью предприятия в прибыли, действующим порядком ее распределения и складываться:

- из налога на прибыль (основная ставка 18 %);
- прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В свою очередь, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, может быть

направлена:

- на создание фонда накопления (затраты на создание и освоение новых технологических процессов и видов продукции, финансирование строительства новых объектов, расширение, техническое перево-оружение, реконструкцию действующего производства и т. д.);

- создание фонда потребления (выплаты по системам премирования работников за производственные результаты сверх размеров, установленных законодательством, вознаграждения по итогам работы за год, материальная помощь, оплата дополнительно предоставляемых по коллективному договору отпусков, надбавки к пенсиям и т. д.);

- образование резервов;

- финансирование прироста собственных оборотных средств;

- дивиденды.

Распределение прибыли может меняться вместе с изменением налогового законодательства, соответственно будет корректироваться и расчет целевой нормы рентабельности. Она будет иметь также особенности исчисления в зависимости от характера и вида деятельности предприятия.

Законодательно ограничивается сумма прибыли, включаемая в отпускную цену, для *субъектов хозяйствования, доминирующих на товарных рынках республики* по определенному товару, для которых установлены *предельные нормативы рентабельности*.

Прибыль для организаций, доминирующих на товарных рынках по определенному товару на республиканском уровне, включается в цену в размере, не превышающем предельных уровней рентабельности: на хлеб, хлебобулочные изделия, муку, детское питание, молоко и молочные товары – 15 %; мясо и мясные товары – 10 %; пищевую соль – 40 %; товары (работы, услуги) текстильного и швейного производства, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви – 35 %; товары лесозаготовок, топливные брикеты – 40 %; товары издательской и полиграфической деятельности – 30 %; прочие товары (работы, услуги) – 25 %.

В цену товара включаются так называемые косвенные налоги – акциз, налог на добавленную стоимость. В Республике Беларусь некоторые производимые товары являются подакцизными. Акцизами облагается следующая продукция: спирт этиловый, спиртосодержащие растворы, алкогольная продукция (водка, ликеро-водочные изделия, коньяки, вино и т. п.), пиво, табачная продукция, автомобильный бензин, дизельное и биодизельное топливо, легковые автомобили и микроавтобусы, кроме тех, которые предназначены для реабилитации инвалидов.

Плательщиками, производящими подакцизные товары, признаются субъекты хозяйствования, осуществляющие производство подакцизных товаров, включая производство из любого вида сырья (в том числе давальческого и собственного), и (или) производство подакцизных товаров определенного вида из сырья, являющегося подакцизным товаром того же вида.

Законодательством предусмотрены два вида ставок акцизов:

- твердые (специфические) – устанавливаются в абсолютной сумме на физическую единицу измерения подакцизных товаров (в евро или белорусских рублях на единицу реализованной продукции);

- адвалорные (процентные) – устанавливаются в процентах от стоимости товаров.

Следует отметить, что до 1 января 2007 г. адвалорная ставка была предусмотрена лишь в отношении ювелирных изделий (5 %). С 2007 г. применение адвалорных (процентных) ставок по подакцизным товарам в Республике Беларусь не предусмотрено.

Порядок исчисления сумм акцизов по товарам, на которые установлены твердые (специфические) ставки, определяется по формуле

$$A = O \cdot C_a,$$

где O – объект налогообложения (объем продукции в натуральном выражении);
 C_a – ставка акцизов.

Налог на добавленную стоимость. В Беларуси принят за основу так называемый зачетный метод исчисления НДС. В себестоимость продукции не включается НДС, уплаченный по сырью и комплектующим (так называемый входной НДС).

После формирования отпускной цены НДС исчисляется по формуле

$$\text{НДС} = (C + П + А) \cdot \% \text{ НДС} : 100.$$

Ставка налога на добавленную стоимость установлена в размере 20 %, по основным продовольственным товарам и товарам для детей – 10 %. Имеется также ставка 0 %.

Так, ставка в размере 10 % применяется при реализации продовольственных товаров и товаров для детей по перечню, утвержденному Президентом Республики Беларусь. Это такие товары, как детская одежда и обувь, игрушки и т. п. Эта же ставка используется на хлеб и хлебобулочные изделия, крупу, муку, макаронные изделия, продукты детского и диетического питания, овощи, рыбу, мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты, растительное масло, соль, маргарин и т. д.

Ставка в размере 10 % применяется также по реализации на территории Республики Беларусь сельскохозяйственными предприятиями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, межхозяйственными объединениями, сельскохозяйственными кооперативами, подсобными сельскими хозяйствами предприятий и организаций, другими сельскохозяйственными формированиями производимой ими продукции растениеводства (за исключением цветоводства), животноводства, рыбоводства и пчеловодства.

Во всех платежных и расчетных документах сумма НДС должна выделяться отдельной строкой. Например, в товарно-транспортной накладной поставщика указываются: отпускная цена (без НДС), ставка НДС, сумма НДС, сумма к оплате.

Таким образом, установлена следующая *очередность включения* в отпускные цены продукции (работ, услуг) сумм налогов и отчислений, уплачиваемых из выручки от реализации продукции (работ, услуг):

- акцизы (для подакцизных товаров);
- налог на добавленную стоимость.

Соответственно при уплате налогов очередность будет обратной: налог на добавленную стоимость, акцизы (для подакцизных товаров).

9.3 Состав затрат, включаемых в отпускную цену

При формировании отпускных цен целесообразно составлять плановые калькуляции с расшифровкой статей затрат в соответствии с принятой на предприятии учетной политикой. Наличие экономических расчетов, подтверждающих уровень применяемой цены, позволяет просчитать уровень доходности каждого вида продукции, что весьма важно для успешного управления организацией.

Затраты, связанные с производством и реализацией продукции, при планировании, учете и калькулировании себестоимости продукции целесообразно группировать по *статьям затрат*.

Перечень статей затрат и методика калькулирования себестоимости различаются по отраслям народного хозяйства. Это обусловлено характером перерабатываемого сырья, особенностями технологических процессов, организацией производства.

При формировании себестоимости по статьям затрат можно воспользоваться отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции, например, для промышленных организаций или организаций сельского хозяйства.

Калькулирование себестоимости представляет собой особую систему расчетов, посредством которой может быть определена как себестоимость всей произведенной

предприятием товарной продукции (или ее отдельных видов, частей, элементов), так и стоимость производства единицы продукции.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, нематериальных активов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, при составлении плановой калькуляции включает статьи:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы.
3. Транспортно-заготовительные расходы.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Расходы на оплату труда производственных рабочих.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Общепроизводственные расходы.
8. Прочие.
9. Производственная себестоимость. Сумма статей 1–8.
10. Управленческие (общехозяйственные) расходы.
11. Коммерческие расходы.
12. Полная себестоимость. Сумма производственной себестоимости, управленческих и коммерческих расходов.