

СВОБОДА ЦЕН: КАК ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ?

Ирина ПОЛЕЩУК,
доцент БГЭУ

Гибкая ценовая политика может заключаться, в одних случаях, в обосновании цены, позволяющей предприятию в полной мере осуществлять воспроизводственные процессы при устойчивом спросе. В других – рыночные цены служат информацией о возможном сбыте, руководством к действию, что базируется на одном из основных правил маркетинга: Не пытайтесь сбывать то, что вам удалось произвести, а производите то, что у вас безусловно будет куплено”.

Свободное ценообразование, управляющее рыночной экономикой, вовсе не означает, как считают многие, установление цен с потолка. Зарубежный опыт свидетельствует: в общей системе маркетинга предприятия ценовая политика занимает ведущее место. При этом обоснование цены представляет собой достаточно сложный и трудоемкий процесс, включающий анализ спроса и уровня конкуренции на рынке определенного товара, подсчет издержек, анализ цен конкурентов, выбор приемлемых методов и стратегий ценообразования, учет различных психологических факторов при установлении окончательной цены и некоторые другие. Под свободным ценообразованием понимается возможность выбора различных вариантов ценовых решений.

Некомпетентность в вопросах ценовой политики наряду с другими серьезными причинами приводит ко многим негативным явлениям. По состоянию на конец прошлого года в республике насчитывалось около 20 % убыточных предприятий, средняя рентабельность продукции снизилась до 10%, при общем спаде производства остатки нереализованной продукции на складах предприятий только за первое полугодие выросли на 30%.

Гибкая ценовая политика может заключаться, в одних случаях, в обосновании цены, позволяющей предприятию в полной мере осуществлять воспроизводственные процессы при устойчивом спросе. В других случаях, рыночные цены служат информацией о возможном сбыте, руководством к действию, что базируется на одном из основных правил маркетинга: “Не пытайтесь сбывать то, что вам удалось произвести, а производите то, что у вас безусловно будет куплено”.

Использование зарубежной практики рыночного ценообразования осложнено существующей в республике спецификой определения затрат, налоговой политики, сохранившимися стереотипами в мышлении наших экономистов. Однако процессы интеграции здесь неизбежны и должны осуществляться постепенно в увязке с другими аспектами внедрения маркетинга в коммерческую деятельность.

Сегодня в ценовой политике наших предприятий возможно использование двух различных способов обоснования решений по ценам. Для их изложения представим в общем виде состав отпускной цены товара, услуги, работ , т.е. цены, используемой в расчетах между субъектами хозяйствования:

Первый способ часто называют “прямой калькуляцией” или затратным ценообразованием, поскольку все расчеты начинаются с определения за-

РОССИЙСКИЕ ВЕСТИ

ЗЕМЛЯ УХОДИТ В РЕГИОНЫ

Местные администрации развивают региональные рынки

Первой в этих начинаниях стала Москва, начавшая проводить аукционные торги на право долгосрочной аренды земельных участков. Примеру столицы последовали и другие регионы, осознавшие необходимость совершения всех рыночных операций с землей от оценки до залога.

Сформирована нормативная база в Санкт-Петербурге – в городском комитете по управлению имуществом находится более 600 заявок от предприятий на приватизацию земли. В Татарстане действует указ президента Шаймиева о регулировании земельных отношений, по которому собственникам (как предприятиям, так и гражданам) предоставляется право не только продавать и сдавать в залог земельные участки, но и вносить их в уставные капиталы АО.

Действующий федеральный Закон о залоге не запрещает и земельного залога. Так что подобные операции могут вводить и власти субъектов, что они и делают, не дожидаясь федеральной воли.

Регионы устали ждать решений от Москвы. Особенно упало доверие после того, как в первом чтении Госдума приняла Земельный кодекс фактически отменяющий рынок земли.

Некоторые регионы уже начали выпускать ценные бумаги, обеспеченные землей и полезными ископаемыми. В администрации Московской области разрабатывается проект размещения облигаций земельного фонда. Аналогичные бумаги предполагается выпустить в Дагестане.

НОВЫЙ БЛЕСК СТАРИНЫ

Французская строительная компания “Буиг” выиграла конкурс на проектирование и строительство в Москве здания правления банка “Империал”.

Банк разместится в особняке на улице Якиманка, построенном в прошлом веке, за фасадом которого на шести уровнях будут созданы служебные помещения, а еще на двух уровнях – подземные гаражи.

В прошлом году среди российских и зарубежных строительных компаний был объявлен конкурс на оптимальный проект реконструкции особняка с учетом размещения всех служб банка. Участником конкурса, которыми стали итальянские, французские, турецкие, югославские и российские фирмы, были направлены позитивные планы здания и пожелания банка. Остальное было делом техники и воображения проектировщика. Разработка, удовлетворявшая банкиров, была предложена “Буиг” совместно с российской мастерской “Моспроект-2”. Уже заключен контракт на строительство (110 млн. французских франков), завершаются работы по перекладке инженерных сетей, которые могли бы помешать проводимым работам, разработано технико-экономическое обоснование. Все работы должны быть завершены через 20 месяцев.

Этот подряд “Буиг”, являющейся самой крупной строительной компанией в мире, – не первый в российской столице. Она уже строит здание правления одного из банков, а также комплекс домов на Студенческой улице.



РУССКИЙ РУБЛЬ "ЗЕЛЕНЕЕТ"

Центральный банк России в конце прошлого года ввел в оборот новые банкноты достоинством 5000 рублей. На новой купюре изображен Софийский собор в г. Новгороде. Бумага имеет светло-зеленый оттенок и в нее же внедрены фиолетовые и красные волокна, как на долларе США. Есть на пятитысячной и темная поперечная полоска. (По материалам российской печати)

ВОТ ГДЕ ЗОЛОТИШКО!

Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты — крупнейшие в мире потребители золота и ювелирных изделий из него. Из каждых 100 жителей 90 в Саудовской Аравии и 74 в ОАЭ приобрели в течение 1993 года золотые украшения. В среднем каждый покупатель в Саудовской Аравии потратил на приобретение золота 1511 долларов, в Эмиратах — 1673 доллара.

ГИПС

Он мягкий, теплый, податливый, он так и просится в руки тех, кто может устроить его судьбу. В это время он даже не брезгает черной работой — шпаклевкой.

На вот он находит свою шель, пролезает в нее, устраивается прочно и удобно.

И сразу в характере его появляются новые черты: холодность, сухость и упрямая твердость.

МЕМУАРЫ

Жили на письменном столе два приятеля-карандаша — Тупой и Острый. Острый Карандаш трудился с утра до вечера: его и строгали, и ломали, и в работе не щадили. А к Тупому Карандашу и вовсе не притрагивались: раз попробовали его вовлечь, да сердце у него оказалось твердое. А от твердого сердца ни в каком деле толку не жди. Смотрит Тупой Карандаш, как его товарищ трудится, и говорит:

— И чего ты маешься? Разве тебе больше всех надо?

— Да нет, не больше. Просто самому интересно.

— Интересно-то интересно, да здоровье дороже. Ты погляди, на кого ты похож: от тебя почти ничего не осталось.

— Ну, это не беда! Меня еще не на одну тетрадь хватит!

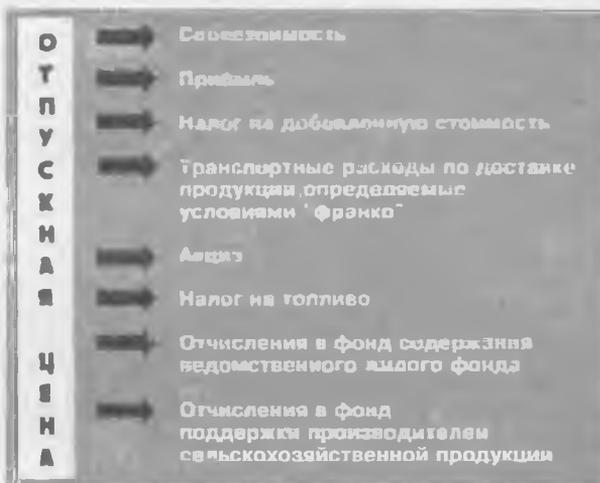
Но проходит время, и от Острога Карандаша действительно ничего не остается. Его заменяют другие острые карандаши, они с большой любовью отзываются о своем предшественнике.

— Я его лично знал! — гордо заявляет Тупой Карандаш. — Это был мой лучший друг, можете мне поверить!

— Вы его знали? Вы были с ним дружны? Может быть, вы напишете мемуары?

И Тупой Карандаш пишет мемуары.

Конечно, пишет он их не сам — для этого он слишком тупой. Острые карандаши задают ему наводящие вопросы и записывают со-



* если они не отражены в себестоимости продукции трат. Это значит, что цена рассчитывается как сумма отдельных исчисленных составляющих (себестоимости, прибыли, косвенных налогов).

Затратное ценообразование довольно популярно как в отечественной, так и зарубежной практике. Это объясняется тем, что производители лучше владеют информацией о собственных издержках, чем о конъюнктуре рынка. Такое ценообразование обычно предпочитают крупные предприятия, компании, выпускающие сложнотехнические изделия, проектно-конструкторские и строительные организации при расчете и согласовании цен на инженерно-строительную продукцию, предприятия сферы обслуживания в условиях складывающегося низкого покупательского спроса населения (транспортные, бытовые, коммунальные) и другие. Рассматриваемый способ единственно возможен также при государственном установлении или регулировании цен.

Последовательность расчетов отпускной цены при использовании "прямой калькуляции" (1) заключается в следующем.

- 1.1. Определяется себестоимость единицы товара. Лучше, если это нормативная или плановая себестоимость, а не фактическая, что позволит управлять затратами и выпускать продукцию более конкурентоспособную по цене. Она формируется на основе расчета переменных и постоянных затрат в соответствии с основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость. Как известно, переменные — это затраты, изменяющиеся прямо пропорционально объему выпуска продукции (материальные, основная зарплата производственных рабочих, отчисления от нее в различные фонды и др.). Их можно рассчитать прямым счетом на основе норм, цен, расценок. Постоянные расходы практически не зависят от изменения объема выпуска и могут существовать даже в том случае, если предприятие, фирма ничего не производит (оплата труда управленческого и обслуживающего персонала, реклама, плата за землю, природные ресурсы, проценты за кредит и др.). Они определяются в целом по предприятию и отражены в себестоимости единицы товара можно только косвенно с помощью специальных коэффициентов. Для расчета такого коэффициента за определенный период времени (например, за предшествующий год) подсчитывают общую величину постоянных затрат и относят ее к полной себестоимости продукции за тот же период времени. Если в текущем или планируемом периоде предвидятся существенные изменения в их соотношении, то по возможности следует учесть влияние действующих факторов. Расчет можно выразить следующей формулой:

$$Котн = Зпост : Стп$$

где
Котн — коэффициент отнесения постоянных затрат на себестоимость единицы продукции,
Зпост — сумма постоянных затрат по предприятию, руб.



Стп — себестоимость всей продукции предприятия, руб.
После этого можно найти полную себестоимость конкретного изделия:

$$Сед = Зпер.ед. : (1 - Котн)$$

где

Сед — себестоимость единицы продукции, руб.,
Зпер.ед. — переменные затраты на единицу продукции, руб.

1.2. Следующим этапом расчета будет определение размера прибыли в цене товара. Для этого необходимо обосновать для предприятия приемлемую рентабельность (прибыльность). Она показывает, какую прибыль должно иметь предприятие на один рубль затрат, чтобы нормально функционировать. Расчет его можно выразить таким образом:

$$НР = БП : Стп \times 100$$

где

НР — рентабельность, %,
БП — плановая балансовая прибыль предприятия за определенный период времени, руб.

При этом плановая балансовая прибыль будет определяться действующим порядком распределения прибыли и складываться из ряда составляющих: налога на недвижимость, рассчитываемого исходя из действующих ставок и стоимости производственных фондов, подлежащих налогообложению; прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (на нужды потребления, накопления, создание резервов), которая обосновывается исходя из потребности в ней отдельными расчетами; налога на прибыль; местных налогов и сборов, уплачиваемых за счет прибыли. Налог на прибыль, в частности, можно определить следующим путем:

$$НП = Прасп : (100 - СНП) \times СНП$$

где

НП — сумма налога на прибыль, руб.,
Прасп — прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (без учета льготы),
СНП — ставка налога на прибыль, %.

Понятно, что распределение прибыли может меняться вместе с налоговым законодательством, соответственно будет корректироваться и расчет норматива рентабельности. Он будет иметь также особенности в зависимости от вида деятельности предприятия.

Таким образом, если предприятие будет включать в цену прибыль на уровне не менее рассчитанного норматива, то в планируемом периоде в результате реализации продукции по таким ценам оно обеспечит себе поступление желаемой прибыли. Этой прибыли будет достаточно, чтобы использовать ее по всем намеченным направлениям.

Расчет суммы прибыли в цене изделия будет выглядеть так:

$$П = НР \times С \text{ ед.} : 100$$

где

П — сумма прибыли в цене.
1.3. Далее рассчитывается сумма налога на добавленную стоимость в цене товара. Она будет равна:

$$НДС = (Сед - МЗ + П) \times СНДС : 100$$

где

НДС — сумма налога на добавленную стоимость в цене товара, руб.,
МЗ — материальные и приравненные к ним затраты в себестоимости изделия (определяются в соответствии с перечнем, установленным методическими указаниями по определению налога на добавленную стоимость), руб.,
СНДС — ставка налога на добавленную стоимость, %.

1.4. Величина транспортных расходов по доставке продукции от продавца к покупателю определяется условиями франкировки, согласованными в договоре, и указывается в платежных документах. Она рассчитывается прямым счетом на основе транспортных тарифов.

бывая с его слов. Это очень трудно: Тулой Карандаш многое забыл, многое перепутал, а многое просто передать не умеет. Приходится острым карандашом самим разбираться — подправлять, добавлять, переиначивать.

А если что выходит не так — тут уж ничего не попишешь...

СОФА ДИВАНОВНА

По происхождению она — Кушетка, но сама ни за что не признается в этом. Теперь она не Кушетка, а Софа, для малознакомых — Софа Дивановна.

Отец ее — простой Диван — всю жизнь гнул спину, но теперь это не модно, и Софа отказалась от спинки, а заодно и от других устаревших понятий.

Ни спинки, ни валиков. ни прочной обивки... Таковы они, диваны, не помнящие родства...

ЖИТЕЙСКАЯ МУДРОСТЬ

— Подумать только, какие безобразия в мире творятся! — возмущается под прилавком Авторучка — Я один день здесь побывала, а уже чего не увидела! Но подождите, я напишу, я обо всем напишу правду!

А старый Электрический Чайник, который каждый день покупали и всякий раз из-за его негодности приносили обратно, — старый Электрический Чайник, не постигший сложной мудрости кипячения чая, но зато усвоивший житейскую мудрость, устало зевнул в ответ:

— Торопись, торопись написать свою правду, пока тебя еще не купили.

НА СТРАЖЕ МОРАЛИ

Ломик приблизился к Дверце сейфа и предостерегся:

— Я — Лом. А вы кто? Откройтесь!

Дверца молчала, но Ломик был достаточно опытен в таких делах. Он знал, что скрывается за этой внешней замкнутостью, а потому без лишних церемоний взялся за Дверцу...

— Отстаньте, хулиган! — визжала Дверца.

— Брось выпламываться! Знаем тебя!

За этой сценой с интересом наблюдала Телефонная Трубка. Первым ее движением было позвонить и сообщить куда следует, но потом она подумала, что не стоит связываться, да к тому же интересно было узнать, чем кончится эта история.

А когда все кончилось, Телефонная Трубка принялась всюду звонить:

— Нашо-то недотрога! Делает вид, будто так уж верно своему Ключу, а на самом деле...

ПОГРЕМУШКА

— Нужно быть проще, доходчивее, — наставляет Скрипку Погремушка. — Меня, например, всегда слушают с удовольствием. Даже дети, и те понимают!

РЕШЕТКА

Тюремная Решетка знает жизнь вдоль и поперек, поэтому она так легко все перечеркивает.



пуску. Эта цена может быть выяснена в процессе переговоров между потенциальными продавцом и покупателем. Она будет учитывать сложившееся соотношение спроса и предложения на рынке, качественные отличия продвигаемого товара по сравнению с аналогичными товарами конкурентов. На практике в условиях функционирования различных рынков товаров для этого могут использоваться специфические методы, формулы расчета цен, различная конъюнктурная информация. При достаточном насыщении рынка товарами можно прибегать к опросам покупателей, анкетированию, тестированию для ориентации в отношении рыночной цены. В ряде случаев достаточно изучить цены конкурентов, реализующих аналогичную продукцию, и воспользоваться ценой предприятия-лидера.

2.2. Рассчитываются отчисления в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции :

$$ОФС = (ОЦ \times СОФС) : 100$$

где

ОЦ — свободная отпускная рыночная цена, руб.

2.3. Определяются отчисления в фонд содержания ведомственного жилого фонда:

$$ОФЖ = (ОЦ - ОФС) \times СОФЖ : 100$$

2.4. В ценах на топливо рассчитывается сумма налога на топливо:

$$НТ = (ОЦ - ОФС - ОФЖ) : (100 + СНТ) \times СНТ$$

2.5. Если продукция облагается акцизным налогом, исчисляем сумму акциза в цене:

$$А = (ОЦ - ОФС - ОФЖ - НТ) \times СА : 100$$

2.6. Транспортные расходы определяются аналогично тому, как было описано в способе "прямой калькуляции".

2.7. Сумма налога на добавленную стоимость будет рассчитываться так:

$$НДС = (ОЦ - ОФС - ОФЖ - НТ - А - ТР - МЗ) : (100 + СНДС) \times СНДС$$

2.8. Определяется себестоимость товара в соответствии с основными положениями по составу затрат таким же образом, как в способе "прямой калькуляции". 2.9. Остается рассчитать последний элемент цены — прибыль. Она будет представлять собой разницу между отпускной рыночной ценой и всеми исчисленными выше элементами:

$$П = ОЦ - ОФС - ОФЖ - НТ - А - ТР - НДС - Сед$$

Если в итоге всех расчетов получена положительная величина, это уже неплохо, поскольку в случае отрицательного результата можно говорить о нецелесообразности предполагаемого выведения товара на рынок. Однако сама по себе абсолютная сумма прибыли еще не может выступать в качестве критерия принятия решения. Поскольку в отечественной хозяйственной практике наиболее распространенный показатель эффективности затрат — рентабельность, то целесообразно рассчитать ее уровень, отнеся полученную прибыль к себестоимости или издержкам по изготовлению конкретной продукции. После этого уже можно делать более определенные выводы. Если полученная рентабельность изделия окажется выше, чем средняя в целом по предприятию, то можно принять решение по выпуску изделия или оказанию какой-либо услуги. Если же ниже — то предприятию имеет смысл проанализировать собственные издержки с целью их снижения и увеличения прибыли, либо изучить возможности других рынков или же вообще отказаться от изделия по причине неэффективности его изготовления в конкретно рассматриваемых условиях.

Выбор критерия для принятия решения на основе описанного расчета будет зависеть от экономического положения предприятия, фирмы на рынке. В некоторых случаях, особенно в условиях жесткой конкуренции, даже получение нулевого результата достаточно для положительной оценки действий, так как это позволит предприятию выжить и сохранить свои позиции на рынке. В текущей работе использование "обратной калькуляции" дает возможность управлять прибылью, формируя ассортимент изделий из наиболее рентабельных их видов. Описанные в схемах расчеты могут меняться соответственно изменению налогового законодательства (в части исключения или добавления отдельных налогов, отчислений или пересмотра методологии их исчисления), но общая логика и схемы изложенных подходов сохраняются.

... Это...
... бы...

... да не...
... сделал...
... вешали из него последние гвозди

... Эх, Ящик!.. да Ящик!.. восхищались...
... Сосрава, почему Ящик! Никакого ящика здесь не...

... Да, Ящика больше не было. На полу лежали...
... банеры

... Здорово он... провент... сказали Кле...
... Выдал себя за Ящика, а мы и уши...

... И помните? — смеялся Плоскобубы. —
... "Когда я на почте служил ящиком". Руче...
... да и не ящиком, да и вообще нет такой песни.
... последние слова Плоскобубев прозвучали особенно убедительно

... Нет такой песни! — подхватили...
... мулана — Нет такой песни и никогда не было!

СИЛА УБЕЖДЕНИЯ

— Помещение должно быть открыто, — бокомысленно замечает Дверная Ручка, когда открывают дверь

Помещение должно быть закрыто, — философски заключает она, когда дверь закрывают.

Убеждение Дверной Ручки зависит от того, кто на нее настаивает

НЕВИННАЯ БУТЫЛКА

Бутылку судили за пьянство, а она оказалась невинной.

Суд, конечно, был не настоящий, а товарищеский, — за пьянство, как известно, не судят. Но чья Бутылки и этого было достаточно.

Больные всех возмущались Бокал и Рюмка. Бокал призывал присутствующих "трезво взглянуть на вещи", а Рюмка просила скорей кончать, потому что она, Рюмка, не выносит запаха алкоголя.

А потом вдруг выяснилось, что Бутылка — не виновная. Это со всей очевидностью доказала свидетельница Соска, которой приходится постоянно сталкиваться с Бутылкой по работе

Все сразу почувствовали себя неловко. Никто не знал, что говорить, что делать, и только

Штопор (который умел выкрутиться из любого положения) весело крикнул:

... Братцы, да ведь нужно отметить это событие! Но или я угощаю!

И он повел всю компанию к своему старому другу Бочонку. Здесь было очень весело, Рюмка и Бокал ежeminутно чокались с Бутылкой, и она вскоре набралась по самое орышье.

... от души удовлетворилась тем, что Бутылка, которую они еще недавно так строго судили за пьянство, — совершенно невинная

Ф. Кривин.

