

Бухгалтерский учет, анализ, аудит и статистика: состояние, проблемы, перспективы
Исследование ценообразующих факторов и методов формирования цены
Иванова Юлия Васильевна

E-mail: iylenka4@mail.ru

Цель исследования - обобщение и систематизация организационно-методических подходов к формированию ценовой политики, разработка и анализ стратегических и тактических элементов управления ценами на предприятии.

Ценовая политика предприятия - понятие многоплановое. Организация не просто устанавливает ту или иную цену, она создает свою систему ценообразования, учитывающую различия в издержках производства и сбыта для отдельных категорий потребителей, специфику в уровнях спроса, сезонность потребления товара и многие другие факторы. Рыночная цена формируется под влиянием большого числа факторов, определяющих состояние соответствующего рынка. Для выбора ценовой стратегии фирма должна выявить и проанализировать все эти ценообразующие факторы.

Существуют различные способы формирования цен на товары и услуги. Основным методом является затратный метод ценообразования, основанный преимущественно на учете издержек производства и реализации продукции, т.е. все затраты, подтвержденные бухгалтерскими документами, включаются в себестоимость.

В условиях перехода к рыночной экономике себестоимость изделия является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В состав себестоимости в процессе производства включаются используемые природные ресурсы, сырье, материалы, топливо, энергия, основные фонды, трудовые ресурсы, также другие затраты на его производство и реализацию. Слагаемые, составляющие себестоимость, не одинаковы по своему составу и по значению в изготовлении продукта и оказании услуг. Одни непосредственно связаны с изготовлением и выпуском (затраты материалов, оплата труда рабочих и др.), другие - с управлением и обслуживанием производства (расходы на содержание аппарата управления, общецеховые расходы и т.д.). Третьи не имеют непосредственного отношения к производству, но по действующему законодательству включаются в издержки производства (страховые взносы и др.).

Необходимо также указать и такую особенность затрат, включаемых в себестоимость, которая отражается на процессе формирования цены на продукцию и услуги. Одни из них можно прямо включать в себестоимость конкретного вида продукции - прямые. Другие связаны с производством и оказанием нескольких или всех видов продукции и услуг данного структурного подразделения, предприятия в целом - косвенные. Их невозможно прямым путем включить в себестоимость конкретного вида продукции при её калькулировании. В неё они включаются в определенной своей части (доле) на основе расчета-распределения по установленной на предприятии методике.

Значительный удельный вес в цене составляет себестоимость продукции. На предприятии по разработанным нормам затрат на изготовление продукта и установленного процента рентабельности для получения необходимой доли прибыли формируется оптовая цена на продукцию. Достоинством данного метода является то, что на основании полученных данных можно провести детальный анализ отклонений и выявить причины изменения доли прибыли. У предприятия при выбранном методе затратного ценообразования есть преимущество, которое заключается в том, что имеется возможность управления затратами по отклонениям от норм, а не по их общей величине.

Важно при формировании ценовой политики определять так же точку безубыточности. При использовании математического метода для расчета точки безубыточности опреде-

ляется объем реализации в единицах продукции, который необходим для покрытия всех затрат. На рисунке 1 представлена формула расчета объема реализации в точке безубыточности.

Определение уровня цены - один из наиболее ответственных моментов в области ценообразования, и здесь учитывают целый ряд аспектов. В данном исследовании информация о затратах рассматривается как основной фактор влияния на процесс ценообразования.

В управленческом учете существуют понятия долгосрочного и краткосрочного нижнего предела цены, которые основаны на полных и переменных затратах. Долгосрочный нижний предел цены показывает, какую цену нужно установить, чтобы минимально покрыть полные затраты на производство и сбыт товара. Он равен полной себестоимости изделия. Краткосрочный нижний предел цены ориентирован на цену, покрывающую только переменные затраты. Он равен себестоимости лишь в части переменных затрат. Расчет долгосрочного нижнего предела цены связан с калькулированием полной себестоимости изделий, расчет краткосрочного нижнего предела цены - с учетом и калькулированием по системе «директ-костинг».

В нашей стране традиционно определение цены осуществляется на основе полных затрат производства в соответствии с номенклатурой калькуляционных статей, установленных отраслевой инструкцией по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции. При этом методе в основу цены закладывают все фактические затраты предприятия на производство и сбыт продукции (постоянные и переменные), т. е. рассчитывают полную себестоимость изделия.

Основной недостаток метода полных затрат заключается в том, что любой способ распределения косвенных расходов на единицу продукции является производным. В качестве базы распределения косвенных расходов могут быть выбраны прямые затраты на материалы, оплата труда производственных рабочих и др. Выбор базы распределения приводит к различным суммам косвенных расходов, включаемых в себестоимость каждого вида продукции и их необоснованное распределение искажает его индивидуальную себестоимость. Часто это приводит к неконкурентности продукции, поскольку происходит неизбежное и постоянное повышение цен.

Учитывая значимость решения этих вопросов для конкретного хозяйствующего субъекта, рассмотрены вопросы калькулирования полной себестоимости продукции с разными базами распределения косвенных расходов и проведен анализ влияния факторов на цену единицы продукции.

Определен наиболее рентабельный вид изделия с распределением косвенных расходов по изделиям пропорционально затратам труда на их изготовление: книжные полки — 0,2 ч/шт., набор дачной мебели — 0,6 ч/шт.; набор кухонной мебели — 0,9 ч/шт.; всего — 1,7 ч/шт. Рассчитан коэффициент распределения косвенных расходов пропорционально общей трудоемкости: $1640 : 1,7 = 964$. Далее определена сумма косвенных расходов по изделиям: $964 * 0,2 = 192$; $964 * 0,6 = 578$; $964 * 0,9 = 868$.

Проведенный расчет показал, что долгосрочный нижний предел цены кухонной мебели - 1700 руб. не покрывает полные затраты на ее изготовление - 1753 руб., что и приводит к убыточности данного вида продукции.

При калькулировании себестоимости продукции с распределением косвенных расходов пропорционально прямым затратам ситуация изменилась. Убыточным видом продукции стали книжные полки, так как их долгосрочный нижний предел цены - 1078 руб. не покрывает полные затраты на их производство - 1523 руб. А кухонная мебель стала приносить

предприятию прибыль. Цена ее единицы продукции уменьшилась на 2 тыс. руб.

В поисках наращивания объема продаж продукции может быть рассмотрен вариант распределения косвенных расходов по каждому виду продукции пропорционально маржинальному доходу. Рассчитано и проанализировано влияние этого фактора. Все виды продукции приносят прибыль, так как долгосрочный нижний предел цены каждого вида покрывает их полные затраты на производство, следовательно распределение косвенных расходов пропорционально маржинальному доходу является наиболее оптимальным.

Метод расчета цены по полным затратам является очень простым и удобным, однако не всегда эффективным. Из проведенного исследования видно, что особую роль в установлении цены играет рациональное распределение косвенных расходов. Из-за этого фактора и происходят колебания цены, хоть и незначительные, но приводящие к убыточности определенных видов продукции. Для этого менеджерам следует более качественно изучать полученную информацию для процесса ценообразования.

Подводя итог, можно сказать, что использование информации о затратах имеет особое значение для деятельности организации. На их основе организация контролирует процесс ценообразования, который является основным показателем прибыльности или убыточности определенных видов продукции и организации в целом. Таким образом, обобщение и систематизация организационно-методических подходов к формированию ценовой политики обеспечивают возможность расчета оптимальной цены в условиях рынка.

Источники и литература

- 1) Шуляк П.Н. Ценообразование. Учебно-практическое пособие/ П.Н. Шуляк. - 3-е изд.- М.: ИВЦ «Маркетинг», 2008.- 152с.
- 2) Попова Л. В. Управленческий учет и анализ с практическими примерами: учебное пособие/ Л.В. Попова, В.А. Константинов, И.А. Маслова, Е.Ю. Степанова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 272 с.
- 3) Соколова Н.А., Каверина О.Д. Управленческий анализ: Учеб. пособие. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2008. – 184 с.
- 4) Герасименко В. В. Ценообразование. Учебное пособие/ В.В. Герасименко - М.: ИНФРА-М, 2011. - 422 с.

Слова благодарности

Спасибо за помощь в написании статьи научному руководителю: к.э.н., доц. Гудович Г.К.

Иллюстрации

$$\underline{\Pi} = S - VC - FC = 0,$$

где $\underline{\Pi}$ - прибыль от продаж,

S - выручка,

VC - переменные затраты,

FC - постоянные затраты.

Рис. 1. Формула расчета объема реализации в точке безубыточности