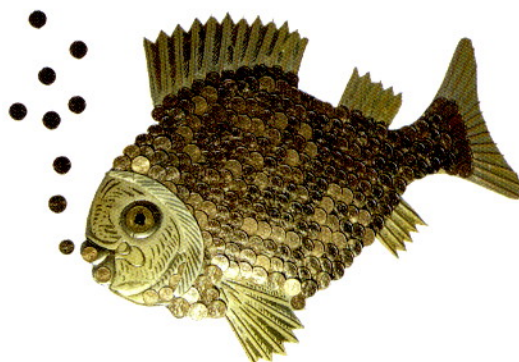


ПОЛИТИКА ЦЕН

С.Г. Володина – Дальрыбвтуз (ДВГТРУ)

ЧТО ОПРЕДЕЛЯЕТ ПРИБЫЛЬ?



Основной ценовой политики многих российских предприятий является затратный подход, доставшийся им от советской системы управления. Это связано с рядом причин. Во-первых, производители всегда лучше осведомлены о своих затратах, чем о потребительском спросе. Поэтому данный подход считается достаточно простым. Во-вторых, по мнению специалистов, затратный подход является наиболее справедливым как по отношению к продавцам, так и к покупателям. При достаточно высоком спросе продавцы не наживаются за счет покупателей и вместе с тем имеют возможность получить необходимую прибыль для нормальной деятельности.

Наряду с достоинствами затратный подход имеет и недостатки, связанные с невозможностью учета в цене потребительских качеств и свойств товара, конъюнктуры рынка, он не отражает меры ценности продукции для конечного потребителя. Так, например, при отсутствии спроса могут возникнуть проблемы с реализацией товара. И наоборот, при складывающихся благоприятных тенденциях в изменении спроса производитель лишается возможности использовать благоприятную рыночную конъюнктуру, игнорируется влияние цен конкурентов на спрос по данной товарной позиции. По этой причине ценовая конкуренция минимальна. Особенно недостаток данного метода проявляется

ся, когда необходимо приспособиться к новым условиям конкуренции.

Теория и практика ценообразования выработала достаточно много различных методов установления цен на базе затрат, в качестве одного из них выступает *метод прямых затрат*.

Данный метод является важным и эффективным орудием предприятия, особенно при планировании и контроле прибыли деятельности и установлении цен на выпускаемую продукцию. Он основан на применении принципа маржинальной прибыли, часть которой идет на покрытие постоянных расходов, а остающаяся от этого разница представляет собой чистую прибыль предприятия.

Маржинальная прибыль представляет собой разницу между поступлениями от ее продажи и переменными затратами.

Чистая прибыль – разницу между маржинальной прибылью и постоянными затратами.

Использование метода прямых затрат предполагает формирование цены путем добавления к общей величине переменных затрат суммы маржинальной прибыли. При этом методе постоянные расходы, как расходы предприятия в целом, не распределяются по отдельным товарам, а погашаются из маржинальной прибыли предприятия. При правильном подходе переменные затра-

ты должны явиться тем пределом, ниже которого ни один производитель не будет оценивать свою продукцию.

Если предприятие выпускает одно наименование товара, то минимальная цена определяется как переменными, так и постоянными затратами. Однако предприятия рыбной промышленности выпускают широкий ассортимент продукции, что позволяет использовать для определения чистой прибыли метод прямых затрат путем вычета из общей маржинальной прибыли постоянных затрат.

Рассмотрим расчет чистой прибыли рыболовческого предприятия по принципу прямого отнесения затрат на примере трех видов рыбопродукции (табл. 1):

Вышеприведенные данные свидетельствуют, что от реализации терпуга н/р, минтай б/г, трески б/г предприятие получит маржинальную прибыль 1161,90 тыс. руб., из которых 826,83 тыс. руб. пойдет на покрытие постоянных затрат, а оставшиеся 335,07 тыс. руб. будут являться его чистой прибылью.

Ценность данного метода заключается в том, что его использование в политике цен предполагает определение тех составляющих затрат, которые должны приниматься в расчет при принятии таких специфических решений как: продолжение или прекращение выпуска какого-либо вида продукции; принятие или отклонение дополнительного заказа;

Таблица 1

Показатель	Терпуг н/р*	Минтай б/г*	Треска б/г	Итого
Количество, т	5	117,5	3	125,5
Цена реализации, тыс. руб. за 1 т	14,8	18,53	36,3	-
Переменные затраты, тыс. руб. за 1 т	5,96	9,54	15,84	-
Выручка от реализации, тыс. руб.	74,00	2177,27	108,90	2360,17
Переменные затраты, тыс. руб.	29,8	1120,95	47,52	1198,27
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	44,2	1056,32	61,38	1161,90
Постоянные затраты, тыс. руб.				826,83
Чистая прибыль, тыс. руб.				335,07

*н/р – неразделанный; б/г – без головы

Таблица 2

Показатель	Минтай н/р	Треска б/г	Сельдь н/р	Итого
Выручка от продажи, тыс. руб.	3725,00	109,00	9587,00	13421,00
Переменные затраты, тыс. руб.	1043,34	42,96	6771,59	7857,89
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	2681,66	66,04	2815,41	5563,11
Доля маржинальной прибыли в выручке, %	72,0	60,6	29,4	41,5
Постоянные затраты, тыс. руб.	815,86	36,78	4518,52	5371,16
Чистая прибыль, тыс. руб.	1865,80	29,26	- 1703,11	191,95

реакция на воздействие условий, ограничивающих размер маржинальной прибыли.

Остановимся подробнее на том, как каждое из этих решений повлияет на маржинальную и чистую прибыль предприятия.

1. Влияние на прибыль решения о прекращении или продолжении выпуска какой-либо продукции рассмотрим на примере трех видов рыболовной продукции предприятия, доходы которого от их реализации были следующими (табл. 2):

Приведенные уровни чистой прибыли по каждому виду продукции рассчитаны с учетом переменных и постоянных затрат. Возникает необходимость принятия решения о выпуске сельди н/р, реализация которой принесла убыток. Здесь возможны следующие предварительные суждения:

существует только два альтернативных варианта решения – *продолжить или прекратить* выпуск данной продукции; независимо от того, какое решение будет принято, это не потребует от предприятия привлечения дополнительных средств;

в случае прекращения производства сельди н/р свободные производственные мощности могут быть использованы для дополнительного выпуска более прибыльной продукции.

Если принять решение отказаться от производства сельди н/р из-за ее нерентабельности и увеличить выпуск минтая н/р, то прогнозируемая на текущий год чистая прибыль на объем выпуска сельди н/р будет следующая (табл. 3):

Увеличение маржинальной прибыли является следствием того, что ее доля в выручке от реализации минтая н/р в размере 72,0 % значительно выше, чем

в случае с сельдью н/р – 29,4 %. Однако немаловажным фактором, учитываемым при принятии решения прекратить выпуск сельди н/р, является необходимость использования высвобождающихся мощностей предприятия.

Таким образом, эффективность метода прямых затрат заключается в том, что он позволяет с учетом условий сбыта находить оптимальное сочетание объемов производства, цен реализации и расходов по производству продукции. Так, отказ от выпуска сельди н/р и увеличение производства минтая н/р благоприятно повлияет на прибыль предприятия – она увеличится до 4348,86 тыс. руб.

2. Влияние на прибыль решения о дополнительном заказе или выпуске продукции

Рыболовецкие предприятия часто сталкиваются с проблемой, когда выпуск

Таблица 3

Показатель	Всего с сельдью н/р	Всего без сельди н/р, но с увеличением минтая н/р в 2,6 раза
Выручка от продажи, тыс. руб.	13421,00	13519,00
Переменные затраты, тыс. руб.	7857,89	3798,98
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	5563,11	9720,02
Постоянные затраты, тыс. руб.	5371,16	5371,16
Чистая прибыль, тыс. руб.	191,95	4348,86



рыболовства превышает запланированный и не всегда ее можно реализовать полностью по данной цене. Такая ситуация вызывает необходимость снижения цены. Определение крайней приемлемой для предприятия цены представляет значительные трудности. Найти выход из этих затруднений можно, используя метод прямых затрат. Проиллюстрируем это на примере.

Предприятие реализовало щупальца кальмара на внутреннем рынке по цене 18,67 руб/кг в количестве 12 т. Однако объем выпуска составил 15 т. У него есть заказ реализовать оставшиеся 3 т рыболовства на экспорт по цене 13,50 руб/кг. Компания стоит перед альтернативой: принять дополнительный заказ по сниженной цене или нет. Расчет прибыли будет следующим (табл. 4):

Проанализируем приведенный выше пример, предположив, что производственные возможности или квоты позволяют выпустить рыболовству предприятию не 15, а 8 т. На самом деле это вполне реально, так как в настоящее время суда и оборудование рыбной промышленности Приморского края находятся в изношенном состоянии. Поэтому учет данного фактора при планировании прибыли особенно важен.

В этом случае для того, чтобы предприятие могло реализовать рыболовства на экспорт, ему необходимо уменьшить продажу щупальцев кальмара на внутреннем рынке до 5 т, тогда расчет его выручки, себестоимости и прибыли будет выглядеть следующим образом (табл. 5):

Результаты полученной прибыли показывают, что в альтернативной ситуа-



Таблица 4

Показатель	При реализации щупальцев кальмара на внутреннем рынке	При реализации щупальцев кальмара на экспорт
Цена, руб/кг	18,67	13,50
Переменные затраты, руб/кг	8,44	8,44
Маржинальная прибыль, руб/кг	10,20	5,06
Постоянные затраты, руб/кг	6,94	-
Чистая прибыль, руб/кг	3,26	5,06
Количество, т	12	3
Чистая прибыль на весь объем продаж, тыс. руб.	39,12	15,18

Полученные результаты расчета чистой прибыли позволяют сделать вывод, что экспорт щупальцев кальмара по сниженной цене принесет предприятию дополнительную прибыль 5,06 руб/кг, или 15,18 тыс. руб. Из понимания данного факта становится ясно, что экспорт будет выгодным для предприятия, в результате его прибыль увеличится и составит 54,36 тыс. руб. Таким образом, в данной ситуации целесообразность принятия дополнительного заказа очевидна.

3. Влияние на прибыль ограничивающих условий

ци, когда реализация рыболовства производится одновременно и на внутреннем и на внешнем рынках, из-за фактора ограниченных производственных возможностей и необходимости возместить имеющиеся постоянные расходы в ценах всех единиц выпускаемой рыболовства, включая и ту, которая поставляется на экспорт, принятие предприятием экспортного заказа приведет к уменьшению чистой прибыли с 26,32 тыс. руб. до 10,81 тыс. руб. Следовательно, при данных обстоятельствах принятие экспортного заказа будет невыгодным.

Обобщая вышесказанное, можно утверждать, что использование метода прямых затрат в ценовой политике предприятия имеет много преимуществ и возможностей, которые позволяют ему сделать ценообразование более гибким, усилить влияние цен на рост прибыли. Особенно это важно для предприятий рыбной промышленности, которые работают в условиях ограниченной сырьевой базы, большой изношенности флота, выпуска широкого ассортимента продукции.

Таблица 5

Показатель	Полная реализация на внутреннем рынке	Альтернативная ситуация		
		Реализация на внутреннем рынке	Реализация на экспорт	Итого
Количество, т	8	5	3	8
Выручка от продажи, тыс. руб.	149,36	93,35	40,5	133,85
Переменные затраты, тыс. руб.	67,52	42,2	25,32	67,52
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	81,84	51,15	15,18	66,33
Постоянные затраты, тыс. руб.	55,52	27,26	27,76	55,52
Чистая прибыль, тыс. руб.	26,32	23,39	- 12,58	10,81