**Методологические особенности ценообразования в России в переходный период. Виды цен.**

1. Себестоимость и ее использование в практике ценообразования.
2. Прибыль и косвенные налоги, как элементы товарной цены.
	1. Прибыль и рентабельность;
	2. Косвенные налоги.
3. Виды цен и их классификация.

**(1.) Себестоимость и ее использование в практике ценообразования.**

Формирование в настоящее время осуществляется на основании «Положения о составе затрат по производству и реализации продукции, работ, услуг, включенных в себестоимость продукции, работ, услуг и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» (Постановление №552 от 5 августа 1992 г. с учетом изменений и дополнений).

С 1 января 2002 г. этот документ теряет силу, так как вводится 25 Глава Налогового Кодекса, где четко определены расходы, их состав и классификация.

На основании этого Положения ведомства разрабатывают методические рекомендации, по калькулированию себестоимости в той или иной отрасли.

**Себестоимость** продукции представляет собой стоимостную оценку используемых в производстве продукции, а именно: природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и т.д.

**Себестоимость** – это совокупность затрат на производство и реализацию продукции, выраженных в денежной форме.

Для цели ценообразования используется калькуляция себестоимости, это ведомость, в которой отражены затраты на калькуляционную единицу (в различных отраслях калькуляционная единица разная).

**Типовая номенклатура статей калькуляции**:

#  Цеховая стоимость

1. Сырье и материалы за вычетом возвратных отходов (прямые);
2. Топливо и электроэнергия на технологические цели (прямые);
3. Основная з/п производственных рабочих (прямые);
4. Дополнительная з/п производственных рабочих (прямые);
5. Единый социальный налог (прямые);
6. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования (косвенные);
7. Цеховые расходы (косвенные);
8. Общехозяйственные расходы (косвенные);

**Производственная себестоимость**

1. Внепроизводственные расходы (коммерческие);

**Полная себестоимость**

Иногда некоторые из перечисленных статей объединяются в одну статью, из некоторых выделяются отдельные статьи (Пример: из общехозяйственных выделяют прочие расходы, сырье и материалы подразделяются на основные и вспомогательные).

**Единый социальный налог** – этот налог введен вместо прежних отчислений в социальные внебюджетные фонды. С 1 января 2001 г. отменен фонд занятости. **ЕСН** поступает на счета Федерального Казначейства, а затем перечисляться в следующие фонды:

* Пенсионный;
* Социального страхования;
* Обязательного медицинского страхования.

Для этого налога характерна регрессивная шкала налогообложения. С увеличением выплат ставка налога снижается (самая высокая ставка 35,6%).

Все затраты включаемые в калькуляцию себестоимости можно разделить на 2 группы:

* Прямые расходы;
* Косвенные расходы.

**Прямые расходы** можно определить прямым путем на основе норм расходов сырья, норм выработки и т.д.

**Косвенные расходы** связаны с производством нескольких видов продукции, поэтому их прямым путем определить нельзя. Существуют различные методы определения косвенных расходов.

**Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования** и **цеховые расходы** определяются следующим образом:

1. Пропорционально основной з/п производственных рабочих (самый распространенный метод);
2. Пропорционально основной и дополнительной з/п производственных рабочих;
3. Пропорционально сумме прямых затрат на производство продукции.

**Общехозяйственные расходы** определяются:

1. Пропорционально основной з/п производственных рабочих (самый распространенный метод);
2. Пропорционально величине прямых материальных затрат;
3. Пропорционально объему выпускаемой продукции;
4. Пропорционально цеховой себестоимости.

**Коммерческие (непроизводственные) расходы** определяются, как правило, пропорционально производственной себестоимости.

Кроме такой группировке затрат (прямых и косвенных) – затраты группируются на:

* **Переменные**, которые зависят от объема продукции;
* **Постоянные**, которые не зависят от объема выпускаемой продукции.

К переменным затратам, как правило, относятся прямые затраты, а к постоянным – косвенные.

В калькуляции себестоимости выделяются 3 вида себестоимости:

* Цеховая;
* Производственная;
* Полная.

При установлении цен используется полная себестоимость.

**(2.) Прибыль и косвенные налоги, как элементы товарной цены.**

**а) Прибыль и рентабельность**.

Себестоимость продукции связана с установлением нижнего предела цены, то есть такого уровня до которого может быть снижена цена в случае падения спроса на продукцию и с целью завоевания наибольшей доли рынка.

Однако, целью предпринимательской деятельности является получение прибыли. **Прибыль**, как экономическая категория представляет собой часть чистого дохода, другая часть это косвенные налоги. При формировании свободных цен централизованные нормативы рентабельности не устанавливаются. Отсутствие централизованных нормативов рентабельности при установлении цен не означает, что предприятия сами для себя, их не рассчитывают. Прежде чем представить для согласования свободную цену с покупателем, производители включают в нее определенный размер прибыли, выраженный через показатель рентабельности.

**Показатели рентабельности**:

1. Рентабельность к себестоимости= прибыль \* 100  (очень распространенный показатель)

 себестоимость

2. Рентабельность к переменным затратам = прибыль \* 100

 переменные затраты

3. Рентабельность к стоимости обработки = прибыль \* 100

 стоимость обработки

**Стоимость обработки** – это производственная себестоимость за вычетом стоимости сырья и материалов ( или з/п плюс накладные расходы).

4. Рентабельность = прибыль \* 100 + прибыль \* 100

 стоимость сырья и материалов стоимость обработки

**б) Косвенные налоги**:

* Акцизы;
* НДС;
* Таможенные пошлины;
* Налог с продаж.

**Акцизы** устанавливаются в соответствии со 2й частью Налогового Кодекса, которая вступила в силу с 1 января 2001 г. Перечень подакцизных товаров, начиная с 1992 г., менялся. На сегодняшний день акцизами облагаются:

* Спирт этиловый из всех видов сырья (кроме спирта коньячного);
* Спиртосодержащая продукция в жидком виде с объемной долей этилового спирта более 9%;
* Алкогольная продукция;
* Пиво;
* Табачные изделия;
* Ювелирные изделия;
* Автомобили легковые и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112, 5 кВт или 150 лошадиных сил;
* Бензин автомобильный;
* Дизельное топливо;
* Моторные масла для дизельного и карбюраторного (инжекторного) двигателя;
* Подакцизное минеральное сырье:
	1. Нефть и стабильный газовый конденсат;
	2. Природный газ.

С 1 января 2002 г. нефть и стабильный газовый конденсат акцизом облагаться не будут. Нефть будет облагаться налогом на добычу полезных ископаемых, который вводится с 1 января 2002 г. (26 Глава Налогового Кодекса).

Виды ставок акциза:

* Адвалорные (то есть в %);
* Твердые (специфические) (устанавливаются в абсолютной сумме (рубли, копейки)).

**Адвалорные ставки** устанавливаются на ювелирные изделия и газ. На остальные товары ставки специфические.

На импортные товары адвалорная ставка устанавливается в % к таможенной стоимости. До 1 января 2001 г. эта ставка устанавливалась в % к сумме: таможенная стоимость плюс сборы за таможенное оформление.

**НДС** введен в России с 1992 г. Родина – Франция (финансист Ларе, с 1958 г.) Большинство товаров, работ и услуг облагаются этим налогом.

На отечественную продукцию НДС устанавливается в % к стоимости реализованной продукции, исчисленной в ценах без НДС и налога с продаж.

По импортным товарам НДС определяется следующим образом:

1. Если товары облагаются таможенной пошлиной и акцизом, то ставка налога устанавливается в сумме: таможенная стоимость плюс таможенная пошлина плюс акциз;
2. Если товары облагаются таможенной пошлиной, но не облагаются акцизом, то процентная ставка устанавливается к сумме: таможенная стоимость плюс таможенная пошлина;
3. Если товары облагаются акцизом, но не облагаются таможенной пошлиной, то процентная ставка устанавливается: таможенная пошлина плюс акциз;
4. Если товары не облагаются акцизом и таможенной пошлиной, то ставка налога устанавливается к таможенной стоимости.

При установлении цен используются две ставки – 10% и 20%.

**Таможенные пошлины**:

* Импортные;
* Экспортные.

Ставки импортных таможенных пошлин различаются по видам товаров и в зависимости от страны происхождения товара. Ставки бывают:

* Адвалорные (в % к таможенной стоимости);
* Специфические (в евро);
* Комбинированные (Пример: 10% от таможенной стоимости, но не менее 3 евро).

**Налог с продаж** вводится по решению субъектов Федерации. Это региональный налог. Этим налогом не облагается ряд товаров 1й необходимости. Налог взимается при реализации товаров, услуг за наличный расчет, при этом к наличному расчету приравнивается: расчеты по кредитной карте, расчетам чеками, товарообмен, натуральная оплата, перечисления со счетов банка по поручению физических лиц. Предельная ставка 5%, устанавливается к стоимости реализованных товаров, включая акциз и НДС.

Конституционный Суд в этом году вынес решение по ряду позиций этого налога, которые не соответствуют Конституции и 1й части Налогового Кодекса. В настоящее время в Государственной Думе готовится проект по этому налогу 2й части Налогового Кодекса. Предполагается отменить этот налог к 2004 г.

**(3.) Виды цен и их классификация.**

 Действующие в экономике страны различные виды цен образуют единую систему цен. Виды цен классифицируются в зависимости от различных признаков:

* 1. В зависимости от масштабов обслуживаемого рынка, цены бывают:
		+ **Национальные или внутренние цены**, то есть цены, которые обслуживают национальную экономику, формируются с учетом отраслей национального хозяйства и наиболее полно отражают конъюнктуру внутреннего рынка;
		+ **Мировые цены** обслуживают международный рынок, наиболее полно отражают конъюнктуру товаров, услуг в масштабе общего рынка;
		+ **Цены международных региональных рынков**, является конкретной формой реализации мировых цен, обслуживают международные региональные рынки, на которых сосредоточено наибольшее количество международных центров купли-продажи товаров.
			1. **Национальные или внутренние цены**, в зависимости от сферы товарного обращения подразделяются:
				- Цены оптовые или отпускные;
				- Цены закупочные;
				- Цены оптовых организаций;
				- Трансфертные цены;
				- Биржевые цены;
				- Цены торгов;
				- Цены аукционов;
				- Розничные цены.

**Оптовая цена** – по этой цене реализуется отечественная продукция промышленных предприятий, других предприятий промышленности, строительство оптовой и розничной торговли.

**Закупочные цены** – устанавливаются на продукции сельскохозяйственных производителей, по этим ценам продукция реализуется государству и предприятию.

**Цены оптовых организаций** – по этим ценам оптовые снабженческо-сбытовые организации реализуют товары другим организациям, предприятиям с целями их последующей перепродажи или профессионального использования.

**Трансфертные цены** – это внутрихозяйственные цены, по ним осуществляются расчеты между подразделениями одной хозяйственной структуры.

**Биржевые цены** – то есть цены, которые формируют оптовый рынок, это цены специально ориентированного и специально действующего рынка. Биржевая торговля осуществляется в форме гласных публичных торгов. Объединяет биржа много продавцов и много покупателей. Распространяется, как правило, на массовые сырьевые товары, продовольственные товары и некоторые виды промышленных товаров. Биржевые цены зависят:

* От спроса и предложения;
* От характера и условий сделки и ряда других факторов.

Биржевые цены представляют собой котировки, то есть регистрацию цен. Виды котировок различные, а именно – указывается предельный диапазон первой и последней сделки, промежуточные цены в течение дня, минимальные и максимальные цены с выделением типичной справочной цены сделки.

Котировки служат ориентиром при заключении конкретных сделок. Сделки заключаются:

* По текущей цене биржевого дня;
* По заданной цене;
* По лимитной цене;
* По цене на определенную дату;
* По справочной цене, зафиксированной на момент открытия и закрытия биржи.

**Цены торгов**. Торги представляют собой состязательную форму борьбы на размещение заказа товаров, на производство товаров и др.

Торги бывают:

* Открытые;
* Закрытые.

Конкурсная комиссия оценивает и сопоставляет заявки на участие в торгах и определяет победителя. Покупатель, заказчик делает заявку, на которую поступают предложения (оффекты) от потенциальных продавцов (офференты).

Торги бывают:

* Одноэтапные;
* Двухэтапные.

При одноэтапных торгах в заявке указывается цена заявки, расходы на эксплуатацию, техническое обслуживание, ремонт, сроки завершения работ, доставки товара, функциональные характеристики продукции, порядок и сроки осуществления платежа, обеспечение национальной безопасности.

При двухэтапных торгах: на первом этапе все поставщики представляют заявки, в которых не указывается цена, на втором этапе заказчик предлагает поставщикам представить окончательную заявку с указанием цены. Каждый поставщик в праве представить только одну цену, которая в последствии не может быть изменена. Выигрывает тот, кто предложит самую низкую цену. Торги применяются на внутреннем рынке, при закупке продукции для государственных нужд и при выполнении строительных работ.

**Цены аукционов**. В классическом понимании, аукцион это рынок продавца. Цены аукционов действуют на специально организованных рынках, открываемых на определенное время. На аукционе выступает один или несколько продавцов и много покупателей. Аукцион начинается с объявления номера партии товара (лот), с краткой характеристики товара и осмотра товара покупателем в рамках аукциона действуют следующие цены:

* Стартовая цена, по которой объявляется аукцион;
* Цена аукционного шага, то есть это промежуточная цена, которая превышает стартовую или объявленную потенциальным покупателям цену;
* Цена фактической продажи, превышает стартовую цену на сумму цен аукционных шагов.

Чем чаще проводятся аукционы, тем меньше разрыв между конечными ценами предыдущего аукциона и предложенной стартовой ценой. Это объясняется незначительными изменениями в издержках и конъюнктуре рынка.

**Розничные цены**. Это цена, по которой товары реализуются непосредственно населению для личного, семейного, домашнего использования по договору розничной купли-продажи, несвязанной с предпринимательской деятельностью.

1. В зависимости от порядка установления, по степени регулирования государством цены внутри рынка бывают:
	* Регулируемые;
	* Свободные.
		1. В зависимости от времени действия цены внутреннего рынка бывают:
			+ Постоянные;
			+ Гибкие;
			+ Сезонные;
				1. По территории действия цены внутреннего рынка бывают:

Единые;

Региональные;

Местные.

В зависимости от порядка возмещения транспортных расходов, цены внутреннего рынка бывают:

Франко-пункт отправления;

Франко-пункт назначения;

Франко – есть склад поставщика, все транспортные расходы от склада поставщика до склада покупателя оплачивает сверх цены.

* Франко-станция отправления;
* Франко-вагон станция отправления;
* Франко-вагон станция назначения;
* Франко-станция назначения;
* Франко-склад покупателя.

Международная торговля и расходы по транспортировке отражены в документе.