

Метод обратной калькуляции

Выполнила: Ширяева Катя

Группа: 3-74э

1. Розничная цена товара C_r определяется на основе обследования рынка и фиксации на нем той цены, по которой товар может быть успешно на нем реализован.

2. Расчет НДС:

$$\text{НДС} = C_r * h_{\text{ндс}} / (100 + h_{\text{ндс}})$$

3. Расчет цены розничного продавца без НДС:

$$C_{\text{орп}} = C_r - \text{НДС}$$

4. Расчет розничной наценки:

$$P_H = C_{\text{орп}} * h_{\text{рн}} / (100 + h_{\text{рн}} + h_{\text{он}})$$

5. Расчет отпускной цены
оптового посредника без
НДС:

$$Ц_{ооп} = Ц_{орп} - РН$$

6. Расчет оптовой наценки
 $ОН = Ц_{орп} * h_{он} / (100 + h_{рн} + h_{он})$
)

7. Расчет отпускной цены
изготовителя без НДС:

$$Ц_{ои} = Ц_{ооп} - ОН$$

8. Расчет величины акциза:

$$А = Ц_{ои} * h_a \ / \ 100$$

9. Расчет затратной цены изготовителя:

$$Цз = Ц_{ои} - А$$

Следующие шаги зависят от поставленной задачи и возможностей предприятия.

а) если снизить себестоимость невозможно:

10а) Расчет плановой прибыли на одно изделие:

$$П = Цз - С$$

11а) Расчет ожидаемой рентабельности:

$$R_o = П \setminus С * 100$$

б) если необходимо обеспечить заданную прибыль (рентабельность продукции):

10б) Расчет плановой себестоимости изделия:

$$С_{п} = Цз - П$$

11б) Расчет необходимой корректировки себестоимости:

$$\Delta C = (C - C_{п})$$

$$\%C = (\Delta C \setminus C) * 100$$

Агрегатный метод применяется, если выпускаемая продукция состоит из отдельных изделий или конструктивных элементов, цена на которые известна. Цена, рассчитанная по этому методу, представляет собой сумму цен отдельных элементов изделия с добавлением затрат по их сборке или компоновке.

Агрегатный метод применяется в производствах с высокой степенью унификации продукции и рационален при определении цен сложных видов техники.

Если имеется возможность точно определить по новому товару один из основных элементов затрат (материальные затраты по нормам расхода, расходы на оплату труда по нормам трудоемкости), то, зная удельный вес этого элемента в структуре цены или себестоимости аналогичного товара, можно рассчитать ориентировочную цену нового товара по формуле:

$$Ц_n = Z / d_b$$

$Ц_n$ – цена нового изделия;

Z – абсолютное значение основного вида затрат при производстве нового изделия;

d_b – доля основного вида затрат в цене базового изделия (изделия-аналога), коэффициент.

Еще одним методом ценообразования, основанным на издержках производства, является метод обеспечения целевой прибыли.

В этом случае предприятия пытаются установить такую цену, которая позволит получить запланированный доход на капитал (запланированную прибыль либо рентабельность).

используя этот метод ценообразования, продавец должен рассчитать, при каком уровне цен будут достигнуты объемы продаж, позволяющие возместить суммарные издержки и получить целевую прибыль.

Использование метода целевой прибыли предполагает формирование моделей безубыточности.

При этом условие безубыточности имеет вид:

$$TR=TC$$

$TR=P*Q$ – выручка от реализации продукции

TC – совокупные издержки

($TC=TFC+TVC=AVC*Q+AFC*Q$),

Производя продукцию в объеме, соответствующей точке безубыточности, предприятие полностью покрывает свои издержки за счет получаемой выручки.

Наряду с точкой безубыточности анализируются так же такие критические точки, как точка ликвидности и точка нормальной рентабельности.

Производя продукцию в объеме, соответствующем точке ликвидности, предприятие за счет выручки способно ответить по своим обязательствам перед поставщиками всех видов ресурсов, а также перед собственными работниками.

При оценке точки ликвидности их совокупных издержек вычитается сумма амортизационных отчислений, которые представляют собой часть постоянных издержек.

Под точкой нормальной рентабельности понимается такой объем выпуска продукции, при котором предприятие не только покрывает все свои издержки, но и получает прибыль в желаемом объеме.

Объемы выпуска продукции в критических точках определяются по формулам:

$$Q_{л} = (TFC - A) / (P - AVC)$$

$$Q_{б} = TFC / (P - AVC)$$

$$Q_{нр} = (TFC + Пж) / (P - AVC)$$

$Q_{нр}$ – объем выпуска продукции в точке нормальной рентабельности

Пж – величина желаемой прибыли

ТС

$T_{пошг} R_g$

С TR

Пж ТС-А

TVC

TFC

TFC-А

$Q_{л} Q_{б} Q_{нр} Q_{п} Q$

На ряду с оценкой критических точек в рамках модели безубыточности оцениваются значения кромок безопасности, позволяющих оценить запас прочности предприятия в случае изменения рыночной конъюнктуры, и в первую очередь изменение уровня рыночных цен на выпускаемую продукцию.

При этом чем больше значение кромки безопасности и чем дальше значение от 1, тем большей устойчивостью характеризуется анализируемое предприятие.

Расчет кромок безопасности ведется по формулам:

$$K_{л} = Q_{п} / Q_{л}$$

$$K_{б} = Q_{п} / Q_{б}$$

$$K_{нр} = Q_{п} / Q_{нр}$$

$K_{л}$, $K_{б}$, $K_{нр}$ - кромка безопасности по ликвидности, безубыточности, нормальной рентабельности.

$Q_{п}$ – максимально возможный (потенциальный) объем выпуска продукции, определяемый производственной мощностью предприятия.

Используя модель безубыточности предприятие может, исходя из запланированных объемов выпуска продукции, рассчитать, какая цена должна установиться на рынке, чтобы были обеспечены желаемые финансовые результаты своей работы.

При этом следует помнить, что в модели безубыточности фигурирует затратная, а не отпускная (или розничная) цена, поэтому расчет, построенный на методе обеспечения целевой прибыли, необходимо дополнить алгоритмом калькуляции соответствующей цены.

Затратные методы целесообразно использовать в следующих случаях:

1. При обосновании цен на принципиально новую продукцию, когда ее невозможно сопоставить с ранее выпускаемой, и недостаточно известна величина спроса.

2. При обосновании цен на продукцию, производимую по разовым заказам.

3. При установлении цен товаров, на которые спрос ограничен платежеспособностью покупателя.

4. Во внутризаводском ценообразовании и некоторых других случаях.

Затратные методы ценообразования имеют ряд преимуществ:

- производители всегда лучше осведомлены о своих затратах, чем о потребительском спросе. Опираясь на издержки при расчете цен, продавец упрощает для себя проблему ценообразования. Вся необходимая для расчетов информация является доступной.
- если все производители отрасли применяют затратные методы, то их цены почти одинаковы, и ценовая конкуренция в этом случае сводится к минимуму.
- многие считают эти методы наиболее справедливыми как по отношению к продавцам, так и к покупателям.

Так, при достаточно высоком спросе продавцы не наживаются за счет покупателей и, вместе с тем, имеют возможность получить необходимую прибыль при нормальной деятельности.

Однако, наряду с достоинствами, затратные методы имеют и недостатки. Эти методы не учитывают потребительские свойства товаров, особенности спроса и конкуренции.

В результате у продавца либо возникает упущенная выгода, либо он не может реализовать свою продукцию в желаемом количестве.

Затратные методы ценообразования необходимы для определения нижнего предела цены, окончательный уровень цены необходимо формировать с учетом всех остальных ценообразующих факторов.

Затраты на производство и сбыт продукции не должны служить единственным критерием формирования цены. Затраты прямо влияют лишь на решения изготовителей о том, какие товары и в каком количестве стоит выпускать.

Эффективный подход к ценообразованию состоит в том, чтобы проанализировать, какие цены можно получить за предлагаемую продукцию, сопоставить эти цены с издержками, которых потребует производство продукции, а затем решить – что именно следует производить и кому продавать.