



Термінологічний словник:

Виробнича собівартість продукції (робіт, послуг) включає: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати.

Калькуляція – представлений в табличній формі бухгалтерський розрахунок витрат у грошовому вираженні на виробництво і збут одиниці виробу або партії виробів, а також на здійснення робіт і послуг.

Калькуляція собівартості продукції – документ, який відображає сукупність витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції; формується на основі калькуляційних статей витрат.

Кошторис витрат – загальна сума витрат на виробництво і збут продукції в цілому по підприємству в певному розрахунковому періоді.

Планова собівартість відбиває індивідуальні витрати конкретного підприємства, які плануються виходячи з норм, тарифів, цін, ставок поточного періоду.

Фактична собівартість – виражені в грошовій формі індивідуальні витрати конкретного підприємства за даних умов.

Нормативна собівартість продукції формується із витрат на виробництво та реалізацію продукції, визначених на основі діючих норм витрат ресурсів.

Кошторисна собівартість відображає витрати підприємства на виріб або замовлення, які виконуються в одиничному виробництві або в разовому порядку.

Цехова собівартість продукції включає всі прямі поточні витрати, пов'язані з виробництвом продукції у межах цеху підприємства (сировина, заробітна плата основних робітників, нарахування на заробітну плату основних робітників, амортизація обладнання цеху).

Виробнича собівартість продукції охоплює витрати на виробництво продукції в межах усього підприємства, тобто як прямі, так і накладні виробничі витрати (витрати на енергію на технологічні цілі, витрати на утримання і експлуатацію обладнання, амортизація будівлі виробничого корпусу тощо).

Повна собівартість продукції складається з виробничої собівартості та позавиробничих витрат підприємства (адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат).

«Формування ціни продукції»

Рекомендації для проведення семінарських занять

Мета заняття: закріпити теоретичні знання та розвинути практичні навички формування гуртової та роздрібної ціни виробу

План семінарського заняття:

- 1.Ціни на продукцію (роботи, послуги) підприємства.
- 2.Прямі та непрямі податки.
- 3.Методи ціноутворення на підприємстві.

Теоретичні відомості

Ціна на будь-який товар складається з окремих елементів. Основними з них є *собівартість і прибуток*, їх наявність в ціні є обов'язковою. Крім того, до складу ціни можуть входити:

- акцизний збір,
- податок на додану вартість,
- націнки постачальницько-збутових організацій,
- торгівельні надбавки або знижки.

Всі ціни поділяються на дві великі групи: виробничі і споживчі.

В основі формування гуртових та роздрібних цін (та й більшості цін взагалі) лежить собівартість продукції (рис.4.7).

При формуванні *гуртових цін* підприємства до собівартості продукції, поданої у форму калькуляції, додаються: сума прибутку, податок на додану вартість, акцизний податок (АП).

<i>собівартість продукції</i>	<i>прибуток</i>	<i>ПДВ</i>	<i>АП</i>	гуртова ціна підприємства		
<i>собівартість продукції</i>	<i>прибуток</i>	<i>ПДВ</i>	<i>АП</i>	<i>ПЗН</i>	гуртова ціна промисловості	
<i>собівартість продукції</i>	<i>прибуток</i>	<i>ПДВ</i>	<i>АП</i>	<i>ПЗН</i>	<i>ТН</i>	роздрібна ціна

Сума *прибутку* визначається виходячи із норми рентабельності продукції.

Податок на додану вартість (ПДВ) є видом універсального акцизу, який встановлюється за єдиною ставкою до всього обороту. Це основний вид непрямого оподаткування, який забезпечує основну масу податкових надходжень до державного бюджету. ПДВ встановлюється як процентна надбавка до цін. Реальним об'єктом оподаткування є додана вартість - сума заробітної плати і прибутку, оскільки при утриманні ПДВ вираховується та його сума, яка сплачена платником своїм постачальникам.

<i>Податкове зобов'язання</i>	=	<i>База оподаткування</i>	×	<i>Ставка оподаткування</i>
--------------------------------------	----------	----------------------------------	----------	------------------------------------

<i>База оподаткування</i>	=	<i>Собівартість + прибуток + акцизний збір + податки, що входять до ціни виробу</i>
----------------------------------	----------	--

Гуртова ціна промисловості є сумою гуртової ціни підприємства і постачальницько-збутової надбавка (ПЗН). Постачальницько-збутова надбавка включає витрати і прибуток постачальницько-збутових організацій (наприклад, гуртово-посередницьких фірм).

Роздрібна ціна включає гуртову ціну промисловості і торговельну надбавку (ТН). Торговельна надбавка (націнка) покриває витрати торгівельних організацій і забезпечує їм одержання прибутку. Крім того, роздрібні ціни можуть включати спеціальні надбавки, наприклад, за наявність сертифіката відповідності міжнародним системам оцінки якості, за додаткові послуги продавця та ін.

Охарактеризований метод формування гуртових і роздрібних цін має назву витратного методу, оскільки ґрунтується на даних про всі витрати на виробництво і збут продукції.

ПДВ включається в ціну продукції за встановленою ставкою до оподаткованого обороту, який не включає податок на додану вартість. На Україні встановлена єдина ставка ПДВ, яка має два вираження:

- ✓ 20% - включається в ціну товарів, робіт, послуг;
- ✓ 16,67% - визначає суму ПДВ в реалізації товарів, робіт, послуг.

$$C_{\text{гурт}} = C_{\text{п}} + \Pi + H_{\text{під}} + A_3 + \text{ПДВ, грн} \quad (4.4)$$

де $C_{\text{п}}$ - повна собівартість продукції, грн.

Π - прибуток, грн.

$H_{\text{під}}$ - надбавки підприємства (за високу якість, за відповідність міжнародним стандартам, тощо), грн.

A_3 - акцизний збір, грн.

ПДВ - податок на додану вартість, грн.

$$\Pi = C_{\text{п}} \cdot \frac{P\%}{100\%}, \text{грн.} \quad (4.5)$$

де $P\%$ - рентабельність продукції, %.

$$H_{\text{під}} = (C_{\text{п}} + \Pi) \cdot \frac{H_{\text{під}}\%}{100\%}, \text{грн} \quad (4.6)$$

де $H_{\text{під}}\%$ - відсоток надбавки підприємства, %.

$$A_3 = (C_{\text{п}} + \Pi + H_{\text{під}}) \cdot \frac{A_3\%}{100\%}, \text{грн.} \quad (4.7)$$

де $A_3\%$ - відсоток акцизного збору, %.

$$\text{ПДВ} = (C_{\text{п}} + \Pi + H_{\text{під}} + A_3) \cdot \frac{\text{ПДВ}\%}{100\%}, \text{грн.} \quad (4.8)$$

Враховуючи обрану підприємством ринкову стратегію, з метою встановлення оптимального рівня цін використовуються **методи ціноутворення**:

Метод «витрати + прибуток». За цим методом ціна (Ц) обчислюється за формулою:

$$Ц = C + П, \text{ грн.}, \quad (4.9)$$

де С - собівартість продукції, грн.;

П - величина прибутку в ціні, грн.

Отримання цільової норми прибутку - метод ціноутворення, орієнтований на витрати і цільову норму прибутку. Підприємства намагаються встановити таку ціну, яка б забезпечувала прибуток, запланований у відсотках на інвестований капітал. При цьому використовується концепція беззбитковості. Ціна за цією методикою формується виходячи із залежності між загальними витратами, виручкою та обсягом продажу:

$$Ц = V_{зм} + \frac{V_{пост.} + V_{заг.}}{N}, \text{ грн.} \quad (4.10)$$

де $V_{зм}$ - величина змінних затрат на одиницю продукції, грн.

$V_{пост}$ - постійні витрати на виробництво даної продукції за певний період (рік), грн.;

$P_{заг}$ - загальна сума прибутку, яка має бути одержана за той же період від продажу продукції, грн.;

N - обсяг продажу продукції, нат.од.



Питання для самостійного вивчення:

1. Економічний зміст терміну "ціна" продукції.
2. Структура оптової ціни товару.
3. Особливість непрямих податків.
4. Сучасні методи ціноутворення.



Тестові завдання:

1. Цілями ціноутворення, орієнтованими на збут, є:

- а) максимізація прибутку;
- б) максимізація виручки;
- в) стабілізація цін;
- г) збільшення частки ринку.

2. Цілями ціноутворення, орієнтованими на конкуренцію, є:

- а) максимізація прибутку;
- б) максимізація виручки;
- в) стабілізація цін;
- г) збільшення частки ринку.

3. Цілями ціноутворення, орієнтованими на прибуток, є:

- а) максимізація прибутку;
- б) максимізація виручки;
- в) стабілізація цін;
- г) збільшення частки ринку.

4. Полягає у вираженні в єдиній грошовій формі різних за своєю натуральною формою товарів (послуг) ...

- а) вимірювально-інформаційна функція ціни;
- б) розподільча функція ціни;
- в) стимулююча функція ціни;
- г) регулююча функція ціни.

5. Передбачає перерозподіл доходів між товаровиробником і споживачем ...

- а) вимірювально-інформаційна функція ціни;
- б) розподільча функція ціни;
- в) стимулююча функція ціни;
- г) регулююча функція ціни.

6. Передбачає інтенсифікацію виробництва через залучення додаткового капіталу.

- а) вимірювально-інформаційна функція ціни;
- б) розподільча функція ціни;
- в) стимулююча функція ціни;
- г) регулююча функція ціни.

7. Передбачає коригування попиту і пропозиції на ринку ...

- а) вимірювально-інформаційна функція ціни;
- б) розподільча функція ціни;
- в) стимулююча функція ціни;
- г) регулююча функція ціни.

8. За характером обслуговуваного обороту виділяють такі види цін:

- а) оптові;
- б) вільні;
- в) біржові;
- г) базисні.

9. За характером обслуговуваного обороту виділяють такі види цін:

- а) закупівельні;
- б) фіксовані;
- в) трансфертні;
- г) роздрібні.

10. За ступенем свободи від дії держави виділяють такі види цін:

- а) вільні;
- б) регульовані;
- в) фіксовані;
- г) усі відповіді вірні.

11. За способом фіксації виділяють такі види цін:

- а) контрактні;
- б) трансфертні;
- в) біржові;
- г) усі відповіді вірні.

12. За ступенем обґрунтованості виділяють такі види цін:

- а) базисні;
- б) довідкові;
- в) преїскурантні;
- г) усі відповіді вірні.

13. За часом дії виділяють такі види цін:

- а) постійні;
- б) поточні;
- в) сезонні;
- г) ступінчасті.

14. Принципами ціноутворення є:

- а) науковість;
- б) цільова спрямованість;
- в) безперервність;
- г) єдність.

15. Факторами ціноутворення є:

- а) кон'юнктура на ринку;
- б) етап життєвого циклу товару;
- в) державне регулювання цін;
- г) маркетингова стратегія підприємства.

Рекомендації для проведення практичних занять

Практичні завдання:

Приклад 1. Пальто з натурального хутра має повну собівартість 1 100 грн. Рівень рентабельності даного виробу 32%. Надбавка за високу якість і відповідність міжнародним стандартам – 16%. Ставка акцизного збору 31%. Торгівельна

надбавка – 11% до вільної відпускної ціни з ПДВ. Розрахувати роздрібну ціну палъта.

Розв’язання:

1. Знаходимо вільну відпускну ціну продукції, що включає акцизний збір і надбавку:

$$Ц_{\text{вв}} = Ц_{\text{гурт}} + АЗ + Н_{\text{адб.}}$$

$$Ц_{\text{гурт}} = 1\,100 * 1,32 = 1452 \text{ грн.},$$

$$Н_{\text{адб}} = 1452 * 0,16 = 232,32 \text{ грн.},$$

$$АЗ = (1452 + 232,32) * 0,31 = 522,14 \text{ грн.},$$

$$Ц_{\text{вв}} = 1452 + 232,32 + 522,14 = 2206,46 \text{ грн.}$$

2. Знаходимо вільну відпускну ціну з ПДВ:

$$Ц_{\text{ввПДВ}} = 2206,46 * 1,2 = 2647,75 \text{ грн.}$$

3. Знаходимо роздрібну ціну, яка включає, крім $Ц_{\text{ввПДВ}}$, торговельну надбавку:

$$Ц_{\text{роздр}} = Ц_{\text{ввПДВ}} + Н_{\text{адбторг.}}$$

$$2647,75 + 2647,75 * 0,11 = 2939 \text{ грн.}$$

Відповідь: роздрібна ціна 2939, 00 грн.

Приклад 2. Визначити прибуток виробника від продажу одиниці виробу, якщо його повна собівартість 5,8 грн.; регульована роздрібна ціна виробу з ПДВ – 11 грн.; торговельна знижка, встановлена державою, 6%; ставка акцизного збору – 15%.

Розв’язання:

1. Обчислимо торговельну знижку:

$$З_{\text{торг}} = 11 * 0,06 = 0,66 \text{ грн.}$$

Тоді регульована роздрібна ціна за вирахуванням торговельної знижки, становить:

$$Ц_{\text{р.гурт.ПДВ}} = 11 - 0,66 = 10,34 \text{ грн.}$$

2. Знаходимо суму ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету з продажу виробу виробником продукції:

$$\text{ПДВ} = \frac{10,34 * 20\%}{100\%} = 2,07 \text{ грн.}$$

Тоді регульована гуртова ціна без ПДВ дорівнює:

$$10,34 - 2,07 = 8,27 \text{ грн.};$$

$$АЗ = 8,27 * 0,15 = 1,24 \text{ грн.};$$

$$Ц_{\text{р. гурт.}} = 8,27 - 1,24 = 7,03 \text{ грн.}$$

3. Знаходимо прибуток виробника продукції і рентабельність виробу:

$$\Pi = \Pi_{\text{р. гурт.}} - C_{\text{п}} = 7,03 - 5,88 = 1,15 \text{ грн.}$$

$$P = \frac{\Pi}{C_{\text{п}}} * 100\%$$
$$P = \frac{1,15}{5,88} * 100\% = 19,56\%$$

Відповідь: прибуток виробника від продажу становить 19,56%.

Приклад 3. Підприємство випускає шкільне письмове приладдя. В тому числі й блокноти, які продаються оптовим покупцям за відпускною ціною 25 грн. за упаковку. Воно продає на ринку свого регіону 1000 упаковок за місяць. Є наступні дані про структуру змінних витрат на виробництво однієї упаковки: затрати на матеріали – 3,0 грн.; затрати на заробітну плату виробничого персоналу – 6,0 грн.; накладні витрати – 3,0 грн.; витрати обігу – 2,0 грн. постійні витрати на 1 упаковку – 5,0 грн. Підприємство отримує додаткове замовлення на виробництво блокнотів від покупця з іншого регіону. Передбачено розмір партії – 500 упаковок за місяць за ціною – 15 грн. за упаковку. Новий оптовий покупець погоджується забирати товар прямо зі складу підприємства-виробника.

Чи прийняти отримане замовлення, якщо виробничі потужності виробника дозволяють виготовляти 1500 упаковок за місяць?

Розв'язання:

За існуючого виробництва витрати становитимуть:

$$B_{\text{змінні}} = 3 + 6 + 3 + 2 = 14 \text{ (грн.)}$$

$$B_{\text{повні}} = 3 + 6 + 3 + 2 + 5 = 19 \text{ (грн.)}$$

Прибуток на одну упаковку становитиме:

$$\Pi = 25 - 19 = 6 \text{ (грн.)}$$

Прибуток на весь випуск:

$$\Pi_{\text{заг}} = 6 \times 1000 = 6000 \text{ (грн.)}$$

При виконанні нового замовлення постійні витрати не збільшуються, так як його виконання не вимагає збільшення виробничих потужностей. Можна вважати їх умовно-постійними і не включати в ціну на додатковий випуск, використовуючи метод прямих витрат (direct costing). Із змінних витрат треба відняти витрати обігу, так як новий споживач забирає товар прямо зі складу. Тоді базисом ціни стануть зменшені змінні витрати:

$$B_{\text{змінні}} = 14 - 2 = 12 \text{ грн.}$$

За умов встановлення ціни на рівні 15 грн. підприємство отримає прибуток у розмірі:

$$\Pi_1 = 15 - 12 = 3 \text{ грн.}$$

а з усієї партії прибуток становитиме:

$$П_{заг} = 3 \times 500 = 1500 \text{ грн.}$$

Відповідь: замовлення за ціною 15 гривень вигідне підприємству, його треба взяти.

Практичні завдання для самостійного виконання:

Задача 1. Розрахувати відпускну ціну на товар А й суму акцизного збору, якщо відомо, що виробнича собівартість становить 240 грн., комерційні витрати – 75 грн., рентабельність виготовлення продукції – 1,6%, ставка акцизного збору – 24%, ПДВ – 20%.

Задача 2. Підприємство «Промінь» виготовляє побутову техніку. Собівартість виготовлення кольорового телевізора – 900 грн.; витрати обігу – 60 грн., роздрібна ціна – 1700 грн., торговельна надбавка – 23%. Розрахувати суму торговельної знижки, прибутку, ПДВ і рентабельність виробу.

Задача 3. За рік підприємством реалізовано 45 тис. кухонних комбайнів. Виробнича собівартість комбайна - 185 грн. Річні витрати з реалізації становлять 2015 грн. Прибуток повинен становити 11% від повної собівартості реалізованої продукції. Визначити гуртову ціну підприємства кухонного комбайна.



Термінологічний словник:

Акцизний податок - непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених Податковим кодексом України як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції).

Бонусні знижки – знижки, що надаються постійним покупцям, якщо вони за певний період купляють обумовлену кількість товарів (на обумовлену суму).

Гранична ціна - максимально або мінімально допустимий рівень ціни, який може застосовуватися суб'єктом господарювання.

Демпінг – штучне зниження цін на товари з метою усунення конкурентів на ринку.

Знижка сезонна – зменшення ціни товару в період його несезонного продажу.

«Зняття вершків» – вид цінової політики підприємства, що полягає в установленні на товар ціни, яка значно перевищує витрати на його виробництво та реалізацію.

«Кам'яне дно» – нижній рівень можливого падіння ціни.

Максимальна роздрібна ціна - ціна, встановлена на підакцизні товари (продукцію з урахуванням усіх видів податків (зборів). Акцизний податок з реалізованих суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів не включається до максимальної роздрібною ціни.

Роздрібна ціна - ціна, за якою товар продається в роздрібній торгівлі для населення і деяких організацій.

Торговельна надбавка (націнка) - сума витрат суб'єкта господарювання, що пов'язані з обігом товару та здійснюються в процесі його продажу (реалізації) у роздрібній торгівлі, та прибутку. Гранична торговельна надбавка (націнка) є її максимально допустимим рівнем, який повинен враховуватися суб'єктом господарювання під час реалізації товару в роздрібній торгівлі.

Трансфертна ціна – оптова ціна, що обслуговує оборот товарів і послуг у межах даного підприємства або фірми; за цією ціною здійснюються розрахунки за сировину, матеріали, напівфабрикати й послуги.

Фіксована ціна - обов'язкова для застосування суб'єктами господарювання ціна, встановлена Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади та державними колегіальними органами або органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень та компетенції.

Список використаних і рекомендованих джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/16.htm>.
2. Закон України «Про ціни і ціноутворення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничотехнічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних утворень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/135-95-п>.
4. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
5. Кулішов В. Економіка підприємства: теорія і практика: навч. посіб. – 2-ге вид. – Львів: Магнолія, 2016. – 205 с.
6. Базецька Г.І. Конспект лекцій з дисципліни «Фінанси підприємства» (для студентів заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки 051 – Економіка підприємства); Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 125 с.
7. Дмитрієв І.А. Економіка підприємства: навчальний посібник для практичних занять і самостійної роботи студентів вищих навчальних закладів. - Х.: ХНАДУ, 2018. - 292 с.
8. Причепа, І. В. Економіка підприємства. Самостійна та індивідуальна робота студентів: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2017. – 145 с.