

Расчет цен

Структура цен

- закупочные расходы (Величина закупочных расходов определяется транспортно-экспедиторскими затратами на доставку от поставщиков до склада, а при импорте - также величиной пошлин, акцизов и других сборов в таможенных, портах и на станциях приемки грузов. Поскольку чаще всего на различные виды запчастей установлены различные размеры пошлин, фактически уплаченные суммы пошлин в течении года могут составлять меньшую или большую долю от цены, чем средние. Поэтому ежегодно подсчитывают фактически уплаченные суммы пошлин и среднюю величину включают в калькуляцию закупочных расходов.
- издержки
- планируемая прибыль

Примером структуры цен на запасные части в Англии могут служить приведенные в таблице данные об издержках английских дилеров на содержание запасов в % от их закупочной стоимости

Вид издержек	% к закупочным ценам
Потери, всего	5,50
неликвиды	1,00
повреждения при перевозке и складской обработке	1,00
хищения	1,50
порча при хранении	0,75
устаревание	1,25
Аренда складских и конторских помещений	12,00
Амортизационные отчисления на стоимость оборудования	7,50
Страхование имущества, оборудования и запасов	2,00
Заработная плата	10,50
Накладные расходы склада	7,50
Итого	45,00
Плановая прибыль (ориентировочно)	20,00
Всего к закупочной цене	65,00

В состав издержек обычно включают:

- затраты на содержание склада (амортизация стоимости помещений и оборудования, стоимость отопления, электроэнергии, вентиляции);
- зарплату и отчисления (в фонды социального страхования, пенсионный и т. п.) работников службы запчастей;
- расходы по продаже (стоимость упаковочных и др. материалов, издание прейскурантов и информационных материалов, затраты на рекламу, на деловые поездки, почтово-телеграфные, банковские, канцелярские расходы, содержание аудиторов и т. д.

Относительные издержки

- У фирм с небольшим оборотом относительные издержки значительно выше, чем у крупных фирм, ввиду необходимости содержать широкую номенклатуру запчастей, требующую больших складских площадей.
- Если же обратиться к опыту импортеров российских автомобилей и тракторов, то можно увидеть, что их относительные издержки более высоки, т. к. помимо широкой номенклатуры они вынуждены хранить значительные количества запасных частей из-за нестабильности сроков поставок новых партий, вызванной как дальними расстояниями и перевалками с одного вида транспорта на другой, так и неритмичностью отгрузок, свойственной российским поставщикам.

- Импортёры, являющиеся дочерними фирмами экспортёра, обычно не планируют извлечение значительной прибыли с тем, чтобы не платить налогов на прибыль и на перевод прибыли материнской компании в другую страну - до четверти суммы. Они предпочитают переводить прибыль экспортёру путем увеличения его цен. По этой причине доля прибыли в калькуляции цен может быть занижена, а доля закупочных цен - увеличена.

- Во многих странах уровень прибыли ограничивается нормативами, установленными законодательством в целях борьбы с инфляцией и ростом цен.
- Нормирование прибыли может осуществляться путем ограничения доли валового дохода в калькуляции цен.

- Размеры скидок, предоставляемых дилерам (валовой доход дилера), и доля регионального дистрибьютера зависят от местных условий, т. е. от уровня расходов в сети сбыта.
- В калькуляции цен учитывается максимальная скидка дилерам, хотя фактически максимальную скидку дилеры получают только при крупных заказах.

Лучше ориентироваться в соотношениях розничных, оптовых и закупочных цен поможет таблица, в которой показаны доли издержек и прибыли регионального склада в Европе в зависимости от базы расчета.

	Сумма	В % К розничным ценам	В % К оптовым ценам	В % К закупочным ценам
Объем продаж в розничных ценах	500	100,0	166,7	277,8
Скидка дилерам	200	40,0	66,7	111,1
Оптовые цены	300	60,0	100,0	166,7

Структура цен служит только ориентиром для их расчета.

- Расчет розничных цен на запасные части для рынка данной страны или региона начинают с определения уровня аналогичных цен конкурентов на наиболее характерные и сравнимые детали к машинам того же класса и назначения.
- Закупочные цены и собственные расходы не могут служить реальной базой для расчета, т. к. цены диктует рынок, а расходы по функционированию склада должны регулироваться с учетом реальных возможностей сбыта.

Метод расчета цен для групп деталей, соотношение розничных и закупочных цен которых составляет почти одну и ту же величину

- *«коэффициент увеличения закупочных цен»*, с колебаниями в незначительных для прибыльности пределах, учтенных при планировании рентабельности. Таких групп в одном преЙскуранте может быть несколько. Шкала скидок должна быть своя для каждой группы

Метод расчета цен для отдельных запасных частей,
по которым коэффициенты увеличения
значительно отличаются

- Для таких деталей обычно шкалу скидок разработать не удастся, и они продаются либо вообще без скидок, либо скидка рассчитывается в каждом отдельном случае в процентах или суммарном выражении - как удобнее.

Пример расчета

Наименование	Цена розничная на рынке	Цена закупочная	Коэффициент увеличения	Максимальная скидка	Группа скидок	Выручка при максимальной скидке	Коэффициент доходности	Группа спроса	Группа рентабельности
Диск	400000	250000	1,60	10%	3	360000	1,44	Д	1
Вал	220000	105000	2,10	30%	1	154000	1,47	С	1
Диск	190000	110000	1,72	20%	2	152000	1,38	А	2
Бамп.	300000	200000	1,50	10%	3	270000	1,35	Б	2
Фильт.	20000	16000	1,25	5%	4	19000	1,19	А	3

- Сравнивая розничные цены конкурентов со своей стоимостью закупки той же группы деталей, определяют фактический коэффициент увеличения закупочных цен.

- Вторым инструментом является *«коэффициент доходности»* - отношение минимальной выручки к закупочной цене. Если этот коэффициент достаточно велик, устанавливают одну группу скидок, если низок - другую.
- Если коэффициент получается ниже допустимого, деталь переносят в другой прейскурант, где собраны детали, предназначенные к продаже без скидок или с индивидуальными скидками.

- Если *коэффициент доходности* получается недопустимо низким, от поставщика требуют снижения его цен, или находят другого поставщика, или отказываются от работы с таким товаром.
- Нередко устанавливаются специальные группы скидок для конкурирующих деталей, например, на подшипники конкурирующие - 50%, а на неконкурирующие - 25%.

- Установив таким образом цены на уровне розничных на рынке, их анализируют и корректируют, учитывая преимущества или недостатки собственных запасных частей, различия в мощности или назначении машин и т. п., с тем, чтобы в зависимости от поставленных задач цены были несколько выше или ниже цен конкурентов.

- Кроме того, выбирают 5-10 деталей, наиболее подверженных конкуренции и устанавливают на них конкурентоспособные цены. Иногда они едва покрывают расходы по закупке и хранению запасных частей. Эти цены называют «показательными» и интенсивно используют в рекламе для вытеснения с рынка конкурентов.
- В цены неконкурирующих запасных частей вводят большую долю прибыли для компенсации малоприбыльной продажи конкурирующих деталей.
- В итоге фактические значения коэффициента пересчета по отдельным деталям могут значительно отличаться от средних. Разумеется, при такой корректировке одновременно корректируют группу скидок, к которой отнесена деталь

Для агрегатов и деталей, цены которых нельзя включить в общую схему расчета, делается отдельный расчет

Наименование	Цена для частных лиц	Цена для ремонтных фирм	Цена для дилеров	Закупочная цена	Минимальный коэффициент
Двигатель	9000000	8800000	8500000	8000000	1.063
КПП	880000	850000	820000	750000	1.093

- Цены устанавливаются с таким расчетом, чтобы цена агрегата была *меньше* суммы цен составляющих его деталей - иначе покупатели предпочтут приобретать только отдельные детали.
- К сожалению, в условиях нашего рынка с появлением крупных случайных партий деталей по низким ценам ради быстрой продажи пока невозможно внедрить комплексную, от завода до дилера, систему цен, при которой в каждом звене: завод - региональный склад и региональный склад - дилер, максимальные скидки при оптовых предварительных заказах были бы 30-40%, как в других странах.
- Такой перепад в ценах обеспечивает рентабельность всех звеньев и позволяет гибко управлять поступлением и объемом заявок, лучше планировать запасы, расходы, производство. Но как только появление на рынке случайных партий прекратится, такая система может быть задействована.

- Колебания коэффициента доходности для деталей различных моделей машин зависят от остроты конкуренции, рынка сбыта, конъюнктуры.
- Для того чтобы обеспечить возможность своевременной корректировки розничных цен, целесообразно регулярно проверять выбранные магазины конкурентов и отслеживать розничные цены и скидки на намеченные детали.
- Расчет розничных цен - очень трудоемкая работа, однако на нее времени не жалеют, так как от правильной калькуляции цен зависит прибыль.

- Оперативная подготовка прейскурантов, их корректировка каждую неделю и распечатка в достаточном количестве экземпляров возможны только при помощи специальных компьютерных программ или электронных таблиц типа «Excel», «Works», «Lotus».
- Прейскурант может строиться либо с разделением по моделям машин, либо быть единым для всех моделей одного изготовителя и содержать позиции, сортированные по группам и возрастанию номеров деталей.
- При наличии взаимозаменяемых деталей на нескольких моделях машин предпочтительнее второй вариант.
- В прейскурант включают только те детали, которые обязаны или намерены продавать.

- Не пренебрегайте ни одним процентом цены.
- Каждый процент скидки должен приносить пользу **продавцу** - или в организационных вопросах, или в ускорении расчетов, или в увеличении объема продаж.