

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.Н. Исай

Вхождение Беларуси с началом перестройки в рыночную экономическую систему с объективной необходимостью потребовало изменений в хозяйствовании у отечественных товаропроизводителей. И как следствие направления экономических интересов субъектов товарно-денежных отношений изменилось в сторону потребителя: производить нужно то, что пользуется спросом и обеспечивается оплатой. И производитель начал прикидывать, считать во что обходится то, что он готов предложить покупателю, по какой минимально-допустимой, во-первых, и оптимально выгодной для себя, во-вторых, цене он может отдать товар покупателю. Цены, ценообразование устремились в русло действия закона соответствия спроса и предложения. Это был первый этап перехода к рыночной экономике.

Государственное регулирование ценовой политики в настоящий период поднялось на такой уровень, что субъектам хозяйствования приходится осуществлять свою деятельность в заданных условиях жестких ограничений.

В организации ценообразования следует выделить три ключевых момента:

- цены на реализуемую продукцию (работы, услуги) должны быть экономически обоснованы;
- цены на реализуемую продукцию должна иметь расчётное обоснование в форме калькуляции;
- свободное изменение (увеличение) цен допустимо только в заданных рамках предельных индексов. На большее изменение требуется разрешение соответствующего государственного органа, оформляемое в установленном порядке.

Кроме вышеперечисленных правил имеются и другие, так называемые, локальные (устанавливаемые Министерством) требования, обязательные к исполнению всеми предприятиями и организациями, входящими в это Министерство.

Справедливости ради надо заметить, что при продаже продукции за пределы РБ, ограничений по размеру отпускной цены не устанавливается.

Что делать предприятию при таких условиях ценообразования?

1. Путь самый надёжный, но сложный: обзавестись персональным компьютером и комплексной программой оперативного расчёта и анализа отпускных цен и всегда будут под рукой необходимые документы, которые надо предоставлять проверяющим.
2. Путь самый выгодный и надёжный, но трудно и редко осуществляемый: найти зарубежных покупателей и торговаться с ними. Сверхприбыль, по скромным подсчётам, будет обеспечена.
3. Путь очень выгодный, позволяющий не обращать внимания на предельные индексы изменения цен, однако требующий определённой подготовки и по-

вышенных затрат рабочего времени на расчёте цены: перейти на индивидуально-адресный ремонт кормоуборочной техники, её агрегатов, узлов с оформлением соответствующих калькуляций.

4. Путь конечно же выгодный, но хлопотный: регулярно пересматривать технологию и вводить новые (прогрессивные) нормы времени и сдельные расценки на продукцию, которая пользуется повышенным спросом.
5. Путь наиболее выгодный и наиболее доходный: ежегодно осваивать выпуск пользующихся платёжеспособным спросом новых видов продукции. Желательно не менее двух.
6. Путь исключительно выгодный, но требующий высочайшего профессионализма и экономического чутья: придержать в конце года на складе приличный заказ готовой продукции и продать в наступившем году её по новым ценам, которые утвердит Министерство.