

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПОРЯДОК ЗАСТОСУВАННЯ ЗВИЧАЙНИХ ЦІН НА ПІДПРИЄМСТВАХ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

А.Д. Драган

Національний університет харчових технологій

З 1 січня 2013 року набрали чинності нові правила визначення звичайних цін наведених у ст. 39 Податкового кодексу України. Згідно до Податкового кодексу: «Звичайна ціна товарів визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено цим кодексом. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така звичайна відповідає рівню ринкових цін».

Податковим кодексом встановлені такі методи визначення звичайних цін: порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу); ціни перепродажу; «витрати плюс»; розподілення прибутку; чистого прибутку.

При визначенні звичайної ціни згідно з цими методами, використовується інформація про ціни в операціях між не пов'язаними особами у співставлених умовах на відповідному ринку товарів, робіт та послуг.

Для визначення звичайної ціни за методом порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу) використовується інформація про укладені договори про продаж такого товару (робіт, послуг), договори з ідентичними (однорідними) товарами (роботами, послугами) у порівняних умовах на відповідному ринку товарів (робіт, послуг). При цьому враховуються умови договорів, як обсяг товарів, обсяг функцій, що виконується сторонами; умови розподілу ризиків і вигід між сторонами; строки виконання зобов'язань; умови здійснення платежів, характеристика ринку товарів, на якому здійснено господарську операцію; бізнес-стратегія підприємства; звичайні надбавки чи знижки до ціни під час укладення договорів між непов'язаними особами, а так же інші об'єктивні умови, що можуть вплинути на ціну. При цьому враховуються під час укладення договорів між непов'язаними особами надбавки чи знижки до ціни. Знижки можуть встановлені, які зумовлені сезонними та іншими коливаннями споживчого попиту на товари (роботи, послуги), втратою товарів якості певних властивостей, наближенням терміну закінчення придатності або строку реалізації.

Визначення звичайної ціни на продукцію підприємств м'ясопереробної галузі методом порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу) може застосовуватися на малих і середніх підприємствах з чисельністю працюючих до 300 чоловік, в яких обмежена чисельність інженерно-технічних працівників. На великих підприємствах цей метод потрібно використовувати при визначенні оптимальної кінцевої ціни для підвищення конкурентоспроможності продукції.

Згідно з методами ціни перепродажу застосовується договірна ціна продукції, яка визначена під час продажу такої продукції покупцем третій особі, з врахуванням відповідної оцінки та витрат пов'язаних зі збутом продукції. Даний метод застосовується, коли покупець оптових обсягів перепродає продукцію більш роздрібному торговцю.

За методами «витрати плюс» застосовується ціна, що складається із собівартості готової продукції, яку визначає продавець і відповідної націнки, звичайної для відповідного виду діяльності за співставних умов. Мінімальний розмір оцінки може бути визначено на законодавчому рівні.

Відповідно до методу розподілення прибутку визначається прибуток від операції, який повинен бути розподілений між учасниками. Такий прибуток розподіляється на економічно обґрунтованій основі, що наближує цей розподіл прибутку, який отримали б учасники операцій, що були непов'язаними особами. Цей метод можна використовувати в інтеграційних об'єднаннях в які входять м'ясопереробні, відгодівельні та сільськогосподарські підприємства, що забезпечують м'ясокомбінати сировиною. У договорі про співпрацю узгоджуються закупівельні ціни на постачання сировини на м'ясокомбінати, а також розподіл прибутку отриманого при реалізації готової продукції із даної сировини та встановлюється відсотковий норматив розподілу прибутку м'ясокомбінату та сільськогосподарському підприємству.

Дані нормативи розраховуються на підставі економічного обґрунтування витрат на виробництво і реалізацію готової продукції м'ясокомбінатом, а також витрат на вирощування та відгодівлю тварин сільськогосподарським підприємством та іншими витратами на розвиток підприємства.

Дані нормативи повинні щорічно економічно обґрунтовуватись у залежності від змін законодавства, цін на матеріальні ресурси, заробітної плати та розвитку підприємств. Метод розподілу прибутку буде стимулювати колективи сільськогосподарського підприємства та м'ясокомбінату, підвищувати ефективність роботи та покращувати якість продукції.

Метод чистого прибутку ґрунтується на порівнянні показників рентабельності операцій, які розраховується на підставі відповідної бази (такої як витрати, обсяг реалізації, активи), з аналогічними показниками рентабельності операцій між пов'язаними особами у співставних економічних умовах. За даним методом показники рентабельності, на наш погляд, потрібно розраховувати на підставі витрат і порівнювати з аналогічним показником рентабельності операційної діяльності між непов'язаними особами однорідних цехів, заводів, підприємств. Підприємствам м'ясопереробної галузі притаманний замкнутий цикл виробництва і реалізації продукції кожним цехом, тобто виробничим підрозділом. Порівняння рентабельності продукції за

однорідними цехами дає можливість аналізувати ефективність діяльності цехів та продукції, визначати сильні та слабкі сторони їх роботи. Це дає можливість правильно розрахувати розмір планової рентабельності продукції при розрахунку звичайної ціни.

Враховуюче вищевикладене, вважаємо, що особливості практичного застосування звичайних цін на підприємствах м'ясопереробної галузі та методи їх визначення потребують подальшого наукового дослідження.