FINANCE A ÚVĚR 3/1992
ročník 42

Vydává federální ministerstvo financí ve spolupráci se Státní bankou československou ve vydavatelství Economia, a. s. Praha

© federální ministerstvo financí

Adresa redakce: Vinohradská 49,
120 74 Praha 2

Telefon: 253 018 nebo 2110, linka 361

Vedoucí redaktor: Ing. Ivan Kočárník, CSc.

OBSAH

Jiří MATAJ—Petr VOJTÍŠEK: Právní a ekonomické aspekty nového zákona o SBČS . 109

Miroslav KOŠTEL: Kritéria a nástroje emisní politiky SBČS 115

Grzegorz W. KOLODKO—Danuta GOTZ-KOZIERKIEWICZ: Politika fiskální adaptace a stabilizace ve východní Evropě 120

Rolf GRÜNWALD: Finanční cíle a cenové rozhodování podniku 133

Recenze

Jiří JONÁŠ: Economic Freedom (F. A. Hayek) 137

Informace

Milena HORČICOVÁ: Seminář o makroekonomii v Japonsku 144

Uprostřed čísla:
Frederic S. MISHKIN: **Ekonomie peněz, bankovnictví a finančních trhů** (na pokračování — 19. část) ss. 601—624

Všechny bibliografické údaje včetně údajů o autorských právech jsou uvedeny u prvního pokračování v č. 1/91 tohoto časopisu.

Publikováno po dohodě s College, sekcí vyd. HarperCollins Publishers.

FINANCE A ÚVĚR 3/1992
Volume 42

Publishers: Federal Ministry of Finance in Cooperation with Czechoslovak State Bank in Publishing House Economia, Prague

© Federal Ministry of Finance

Editor's Office: Vinohradská 49,
120 74 Prague 2, CSFR

Editor in Chief: Ivan Kočárník

CONTENTS

Jiří MATAJ—Petr VOJTÍŠEK: Legal and Economic Aspects of the New State Bank Law 109

Miroslav KOŠTEL: Criterions and Instruments of Money Supply Policy of State Bank of Czechoslovakia 115

Grzegorz W. KOLODKO—Danuta GOTZ-KOZIERKIEWICZ: Fiscal Adjustment and Stabilization Policies in Eastern Europe 120

Rolf GRÜNWALD: Financial Goals and Pricing Decision-making 133

Book-Review

Jiří JONÁŠ: Economic Freedom (F. A. Hayek) 137

Information

Milena HORČICOVÁ: Seminar on Macroeconomics in Japan 144

In the middle of this issue:
Frederic S. MISHKIN: **The Economics of Money, Banking, and Financial Markets** (To Be Continued — Part XIX) pp. 601—624

You can find all bibliographical data including particulars on copyright in part I of the series in No 1/91 of this journal.

Published by arrangement with College, a division of HarperCollins Publishers.

Redakční rada: ing. Aleš Bulíř, ing. Belo Bosák, CSc., Ing. Jozef Dančo, CSc., ing. Miroslav Hrnčíř, DrSc., ing. Miroslav Kerouš, ing. Jaroslav Klapal, ing. Ivan Kočárník, CSc., ing. Antonín Kotulán, CSc., ing. Vratislav Kulhánek, ing. Ivan Mikloš, Vladimír Rudlovčák, CSc., ing. Miroslav Purkyně, dr. ing. Dušan Tříska, CSc., prof. ing. Miroslav Tuček, CSc., ing. Peter Vajda, CSc., ing. Anton Vavro, CSc., doc. ing. Karol Vlachynský, CSc., ing. Jaromír Zahradník

SUMMARY

Fiscal Adjustment and Stabilization Policies in Eastern Europe.

Translation of a paper an earlier version of which has been prepared for 47th Congress of the International Institute of Public Finance on „Public Finance in a Changing Political Environment" which was to be held in Leningrad, 26—29 August 1991. G. W. Kolodko is a professor at the Warsaw School of Economics and at the Research Institute of Finance, D. Gotz-Kozierkiewicz is a professor at the Research Institute of Finance.

This paper examines some fundamental questions which have been left open about the most reasonable approach to the fiscal adjustment. It is based on Polish experiences with the new role of public finance in an economy in transition.

DT: 658.15 (437)

Finanční cíle a cenové rozhodování podniku

Rolf GRÜNWALD*

V tržní ekonomice je podnik spojen kapitálovými vklady vlastníků s finančním okolím, úvěrovými vztahy s věřiteli, daněmi a poplatky s veřejnou správou, mzdami a platy se zaměstnanci, úhradou došlých faktur s dodavateli a tržbami s odběrateli. Tržby jsou nezbytným předpokladem úspěšného finančního vypořádání s externími partnery na vstupech a se státním rozpočtem.

Tržby jsou dány výší cen a prodaným množstvím jednotlivých výrobků. Jsou tedy přímo úměrné účtovaným cenám, ale funkcí ceny je podle zákonů nabídky a poptávky i prodané množství. Podnik se sám rozhoduje, za kolik bude výrobky nabízet, a trh ukáže, kolik výrobků se za zvolenou cenu prodá. Odtud pramení mimořádný význam cenového rozhodování pro finanční hospodaření podniku.

Cenové rozhodování přihlíží jednak k externím hlediskům trhu, jednak je vázáno podnikovými kritérii finančního hospodaření: tržby po odečtení nákladů mají zajišťovat zisk odpovídající kapitálovému vkladu. Primárně jde o rentabilitu podniku jako celku, protože při značném podílu nákladů společných celému sortimentu vlastně ani skutečný přínos konkrétního výrobku k vytvořenému zisku stanovit nelze.

Souběžné uplatňování hledisek trhu a finančního hospodaření je dnes důvodem k přehodnocení navyklých postupů při kalkulaci zisku v ceně. Cílová míra rentability podniku se již totiž nedá mechanicky použít jako jednotná sazba ziskové přirážky k úplným vlastním nákladům. Nehrozí přece, že by nestejná ziskovost výrobků způsobila omezení dodávek méně výhodných výrobků. Kdyby totiž chtěla firma vyrábět jedině výrobky s vysokou ziskovou marží, našla by pro ně dodatečnou poptávku snad až po snížení ceny, a tím i zisku. Je tedy zcela normální, že při tržních cenách přispívají jednotlivé výrobky k tvorbě celkového zisku různou měrou.

---

* Ing. Rolf Grünwald, CSc., pracovník katedry finance podniku VŠE Praha

Příspěvek byl redakci předán 22. 1. 1992.

Perspektivnost kalkulace neúplných nákladů

V tržních podmínkách je nutné co nejpřesněji zjistit, jaké náklady vyvolává každá vyrobená jednice. Jsou to nejen přímé náklady, ale i variabilní část výrobní režie. Za nových okolností lze očekávat, že manažerské a nákladové (vnitropodnikové) účetnictví bude lépe přihlížet k potřebám rozhodovacích procesů a to povede k posílení podílu přímých nákladů, k rozčlenění výrobní režie podle technologického nebo sortimentního hlediska a ke specifikaci položek režie tak, aby bylo možné rozlišit variabilní a fixní složku.

Tvorba cen má nyní možnost připojit se k soudobým tendencím (viz vyhláška č. 21/1990, o kalkulaci) a využívat předností kalkulace neúplných nákladů:

— kalkulace přímých nákladů (direct costing) zjišťuje místo zisku a režijních nákladů *hrubé rozpětí* jako rozdíl mezi cenou a přímými náklady;

— kalkulace variabilních nákladů (variable costing) zjišťuje rozdíl mezi cenou a variabilními náklady jako *příspěvek na úhradu* fixních nákladů a zisku.

Při cenovém rozhodování tvoří přímé nebo variabilní náklady spodní mez a návrh tržní ceny horní mez kalkulačního rozpětí, které slouží financování celopodnikových potřeb, jež nezávisejí na množství výroby daného výrobku, ba dokonce ani na celkovém výkonu firmy. Komplikace spočívá ovšem v tom, že ani jednicové náklady, ani tržní cena nejsou a priori dané a samo jejich stanovení vyžaduje přiklonit se k určité předpovědi budoucích okolností, které mají vztah k vyráběnému a prodávanému množství.

Zahájení výroby nové produkce bývá spojeno se vznikem dodatečných fixních nákladů v souvislosti se specifickými investicemi. To může v případě, že nový výrobek bude tvořit významnější podíl v tržbách, podstatnou měrou ovlivnit hospodaření v několika následujících letech.

„Restrukturalizace" cenové kalkulace

Náležitosti cenové kalkulace stanovila naposledy vyhláška č. 113/1985 Sb., o cenách. Po jejím zrušení nestojí podle našeho názoru nic v cestě tomu, aby se metoda cenové kalkulace přizpůsobila potřebě znát co nejpřesněji, jak na tom podnik bude, až zavede nový výrobek. K tomu je třeba

(1) plně využít prostor daný typovým kalkulačním vzorcem při zjišťování přímých nákladů;

(2) zvlášť uvažovat variabilní složku výrobní režie, tj. tu její část, která kolísá podle rozsahu výroby, jako je pomocný materiál, spotřeba energie na pohon strojů, meziopera ční doprava, úroky z hodnoty zásob apod. Variabilní složka výrobní režie se týká společně několika výrobků a vhodnou rozvrhovou základnou jsou přímé mzdy, neboť vyjadřují přibližně podíl jednotlivých druhů výrobků na využívání výrobní kapacity;

(3) stanovit specifické (přírůstkové) fixní náklady, které vznikají navíc zavedením nového výrobku do výroby (odpisy jednoúčelového zařízení, náklady na leasing strojů apod.), s přihlédnutím k tomu, že při překročení určitého výrobního množství by bylo nutné kapacitu doplňujícího vybavení znásobit. Protože se specifické přírůstkové náklady týkají všech jednic vyrobených na daném zařízení, rozvrhne se příslušný podíl na každou z nich.

Přímé náklady, variabilní režie a specifické fixní náklady tvoří *celkové specifické náklady* na výrobek.

Příspěvek k plnění finančních cílů

Další krok se již týká příspěvku na úhradu společných fixních nákladů a zisku. V úvahu připadá několik modifikací.

a) O ceně nového výrobku bylo předem rozhodnuto podle kritérií trhu. Pak je třeba posoudit, zda příspěvek je dostatečným přínosem k celkovému hospodářskému výsledku. Z finančního plánu a rozpočtů se stanoví směrný ukazatel jako průměrný podíl součtu zisku a společných fixních nákladů v očekávaných tržbách:

$$\frac{\text{tržby}}{\text{zisk + společné fixní náklady}}$$

Podíl příspěvku v ceně výrobku se pak porovná se směrným ukazatelem.

b) Cena nového výrobku se má stanovit podle nákladů. Tak tomu bývá u méně výrazných inovací a při časté obměně sortimentu, např. u módního zboží. Pak se z finančního plánu a rozpočtů stanoví směrná sazba příspěvku na úhradu a použije se jako přirážka k celkovým specifickým nákladům na výrobek. Přirážka může být diferencována podle konkurenční schopnosti výrobkových skupin.

c) Pro nový výrobek byl stanoven žádoucí příspěvek k plnění finančních cílů absolutní částkou na určité období (rok . . .). Alikvótní podíl se rozvrhne na jednici a připočte se k celkovým specifickým nákladům.

d) Absolutní částka celkového příspěvku nového výrobku při dané ceně se porovná s úbytkem úhrady společných nákladů a zisku, který nastává omezením nebo vypuštěním jiné produkce v rámci přijatého inovačního programu.

Při posuzování významnější inovace se přihlíží k jejímu dlouhodobému vlivu na finanční hospodaření.

PŘÍKLAD

Kalkulace ceny při stanovené absolutní částce příspěvku na úhradu

Pro nový výrobek má být stanovena cena odpovídající nákladovým i tržním poměrům. Roční výroba se předpokládá ve výši 100 000 kusů. Přímé materiálové náklady na jednici činí 100 Kčs, přímé mzdy 20 Kčs. Variabilní výrobní režie činí 100 % z přímých mezd. Výroba si vyžádá kromě dosavadního strojního vybavení jednoúčelový stroj, který bude pořízen formou leasingu s ročním nájemným 500 000 Kčs. Finanční plán očekává, že celkový příspěvek na úhradu společných fixních nákladů nebude v absolutní částce nižší než 5 000 000 Kčs. Výzkum trhu dospěl k možné ceně v rozmezí 190 až 210 Kčs, při níž se poptávka bude pohybovat přibližně kolem 100 000 kusů.

přímý materiál	Kčs 100
přímé mzdy	20
variabilní výrobní režie 100 % z 20 Kčs	20
specifické fixní náklady	
500 000 Kčs : 100 000 kusů	5
jednicový příspěvek na úhradu	
5 000 000 Kčs : 100 000 kusů	50
cena podle nákladů	Kčs 195

Pro cenové rozhodování zůstává zúžený prostor v rozmezí 195 Kčs až 210 Kčs. Z psychologického hlediska se jeví jako nejúčinnější cena 195 Kčs. Tato cena odpovídá tržním i nákladovým hlediskům.

Existuje pochopitelně i zpětná vazba. Cenová tvorba se sice orientuje podle údajů a kritérií finančního plánu, ale její reálnost záleží na cenové úrovni a na prodejnosti

výrobků. Cílovou rentabilitu a úhradu naběhlých fixních nákladů nelze zákazníkovi vnutit.

Kalkulace ceny a cenová kontrola

Kalkulace ceny zůstává pro cenovou kontrolu stále ještě podkladem, a to při věcném usměrňování cen. V tomto případě má být kalkulace ceny členěna tak, aby umožňovala porovnání s podmínkami věcného usměrňování; může tu být předepsán způsob kalkulace ceny. Cenová kalkulace také někdy poslouží jako argumentace při zjišťování přiměřenosti zisku podle odst. 2 § 3 vyhlášky č. 526/1990 Sb., o cenách.

V uvedených případech obvykle dochází ke zjištění zisku kalkulovaného na výrobek, což se zdá být proveditelné pouze při kalkulaci úplných nákladů. Podlamuje to zájem podniků o kalkulační metody založené na přímých či variabilních nákladech.

Řešení je podle našeho názoru nasnadě. Vždyť lze podle plánových nebo účetních podkladů vypočítat podíl zisku v příspěvku na úhradu. Kde je u výrobku zaznamenán relativně vysoký příspěvek na úhradu, tam bude také značný podíl připadající na zisk, a naopak. Tato úvaha není myslím o nic méně věrohodná, než zisk vykázaný nebo plánovaný jako rozdíl mezi cenou a úplnými vlastními náklady.

* * *

Navrhování cen je opět záležitostí rozhodování v pravomoci podniků. Cena se volí v intervalu možných hodnot, který je výslednicí faktoru trhu, nákladů a finančních cílů firmy.

Tvorba cen přestala být výlučnou záležitostí specialisty, který se vyzná v úředně stanovené metodice. Kritéria dobré ceny — ziskovost a prodejnost výrobku — navazují na měřítka hodnocení finanční situace podniku: na zisk jako míru úspěchu a na likviditu jako průkaz životaschopnosti. Význam cenových rozhodnutí pro finanční hospodaření je evidentní.

Tomu by se měly přizpůsobit i postupy v cenové kalkulaci: totiž přesněji rozlišovat náklady, které jsou bezprostředně vyvolány množstvím jednotlivých výrobků, a položky, které souvisejí s trvalou existencí firmy jako takové a které jsou uhrazovány všemi výrobky společně.

SUMMARY

Financial Goals and Pricing Decision-making

The paper discusses the question of pricing decision-making of enterprises, as related to meeting enterprise financial goals in a market economy. Attention is driven to advantages of the so called „incomplete cost calculation" and also to the existing possibilities regarding the specification of the product's total cost calculation. Also, some modifications are analyzed regarding the product's price contribution to meeting financial goals and numerical example is attached. In conclusion, the relationship of price calculation and price supervision is briefly touched.