

Domeniul Agricultură

Calificarea Tehnician agronom/ Tehnician horticultor/ Tehnician zootehnist/

Tehnician în agricultură ecologică/ Tehnician în agroturism/ Tehnician

agromontan/ Tehnician veterinar/ Tehnician pentru animale de companie/

Tehnician în agricultură

Modul II Unități agricole în relația cu piața

Capitolul Resursele financiare

Lecția Noțiunea de cost, preț, tarif

Autor profesor Zota Daniela

FIȘĂ DE DOCUMENTARE

Noțiunea de cost. Tipuri de costuri

Costurile sunt formate din totalitatea cheltuielilor efectuate în vederea obținerii produselor, lucrărilor, serviciilor. Ele pot fi:

a) **Costul de achiziție** în cazul bunurilor cumpărate. Este format din prețul de cumpărare negociat și înscris în factura furnizorului, cheltuieli de transport-aprovizionare, cheltuieli accesorii efectuate în vederea punerii în stare de funcționare a anumitor bunuri (utilaje, instalații, etc).

b) **Costul de producție** în cazul bunurilor fabricate, obținute în unitate. Este format din costul materiilor prime, materialelor achiziționate, lucrări efectuate de terți, costul forței de muncă pentru obținerea produselor.

c) **Costul unitar de producție** reprezintă cheltuielile totale efectuate pentru obținerea unei unități de produs.

Cost de producție se calculează pe baza raportului dintre cheltuielile totale aferente produsului principal și producția totală.

$$C_p = \text{Cht}/Q_{tp}, \text{ în care:}$$

Cht-Cheltuieli totale de producție

Qtp-producția totală principală

Prețurile. Tipuri de prețuri

Prețurile reprezintă expresia bănească a valorii mărfurilor, respectiv valoarea care se încasează pentru bunurile vândute. Pot fi:

a) **PREȚURI CU RIDICATA** practicate în comerțul angros;

În ceea ce privește **modul de formare a prețurilor** la nivelul piețelor en-gros, firmele prezente pe această piață se pot baza pe:

- prețul de contractare;
- prețul liber.

► **Prețul de contractare** este rezultat în urma negocierilor directe dintre producătorii agricoli și procesatorii din industria alimentară sau după caz, întreprinderile specializate în colectarea produselor agricole, negocieri ce au loc în perioada **premergătoare însămânțărilor**.

Contractele încheiate anterior perioadei însămânțărilor constituie un factor de reglare al ofertei la cerere pentru toți cei implicați reprezentând **un plus de siguranță** în ceea ce privește asigurarea debușeelor / surselor de aprovizionare, precum și în stabilirea bugetului de venituri și cheltuieli pentru anul în curs.

► **Prețul liber** este rezultat în urma negocierilor din perioada **premergătoare sau imediat după recoltare**.

Tranzacțiile încheiate la acest moment implică un **grad ridicat de risc** pentru ambele părți. Fiind rezultatul confruntării directe a cererii și ofertei de pe piață (la momentul încheierii contractelor se cunoaște oferta de produse agricole din punct de vedere cantitativ și calitativ), prețul liber poate fi inferior sau superior prețului de contractare.

b) **PREȚURI CU AMĂNUNTUL**, practicate în comerțul prin magazine.

Nivelul prețurilor pe piață

Principalele opțiuni strategice în domeniul prețurilor produselor agroalimentare, destinate în special consumatorilor finali, se referă la:

- strategia prețului înalt sau de “smântânire”;
- strategia de penetrare a pieței.

Opțiunea firmelor în funcție de cele două alternative poate fi influențată de:

- gradul de noutate al produsului;
- caracterul de raritate / abundență;
- intensitatea concurenței;
- prețurile produselor similar;
- destinația în consum (produs de consum curent sau produse festive);

- segmentul de consumatori căruia se adresează, de etapa din ciclul său de viață.

- ➔ Strategia **prețului înalt** este specifică firmelor care se adresează pieței cu **produse noi**, produse care nu sunt cunoscute pieței sau care au caracter de raritate, produse adresate anumitor segmente de consumatori (de tipul produselor nutriționale adaptate nevoilor anumitor categorii de populație). De asemenea, se practică prețuri înalte pentru **produse festive**, produse al căror consum este ocazional.
- ➔ Strategia **penetrării pieței** este specifică firmelor ce se adresează pieței cu produse de **consum curent**, nediferențiate, produse care au caracter de abundență pe piață, practicarea unor prețuri reduse reprezentând un real avantaj pentru întreprindere.

Referitor la opțiunea firmei cu privire la practicarea unor prețuri scăzute, trebuie avută în vedere percepția consumatorilor cu privire la **raportul calitate – preț**, îndeosebi pentru produsele prelucrate la nivel industrial. Calitatea acestei categorii de produse este apreciată într-o mare măsură pe baza nivelului prețului, un **preț ridicat** fiind în general expresia unei **calități superioare**. O modalitate de a compensa percepția consumatorilor cu privire la calitatea produselor în condițiile în care firma practică prețuri joase, o constituie oferirea unor informații cât mai relevante despre respectivul produs.

O particularitate atât pentru cazul produselor agricole cât și alimentare o constituie **intervenția statului în formarea prețurilor**, într-o mai mare măsură decât în cazul altor produse.

Blocarea prețurilor - tehnică utilizată cu frecvență redusă și pe perioade scurte de timp, presupune menținerea constantă a acestora la un nivel atins la o dată determinată. **Regimul prețurilor maxime** este o tehnică specifică produsele agroalimentare de bază (de consum curent) sau achizițiilor de produse agricole de interes național. Această tehnică constă în stabilirea unor limite maxime pentru prețurile produselor reglementate, cu scopul de a combate creșterile abuzive sau, după caz, pentru protecția socială a segmentelor cu putere de cumpărare scăzută.

Utilizată cu scopul de a reduce decalajele dintre veniturile agricultorilor (reduse) și cele ale procesatorilor și distribuitorilor (care practică adaosuri comerciale mari), **plafonarea nivelului valorii adăugate** presupune exprimarea în mărime relativă (în funcție de prețul de cumpărare fără taxe sau, după caz, în funcție de prețul de vânzare) sau în mărime absolută, a nivelului maxim al valorii adăugate practicate de agenții participanți la fluxul produselor agricole și alimentare.

Regimul prețurilor negociate între producătorii agricoli și puterea publică vizează adaptarea prețurilor în funcție de evoluția inflației, pentru combaterea concurenței neloiale etc.

Regimul prețurilor supravegheate presupune fixarea prețurilor în mod liber de către agenții economici, însă, înainte de aplicarea prețurilor producătorii și/sau distribuitorii au obligația de a comunica cu 15 – 30 zile nivelul acestora.

Subvențiile practicate atât în țările dezvoltate cât și în celelalte țări sunt orientate, îndeosebi, către producătorii agricoli, în vederea sprijinirii activității lor și, într-o mai mică măsură, către procesatorii din industria alimentară.

Ajutoarele rambursabile sau creditele cu dobândă redusă orientate, de asemenea, către producătorii agricoli, au ca obiectiv principal stimularea investițiilor și atenuarea efectelor negative ale inflației.

Regimul prețurilor de referință în vederea controlului valorii declarate în vamă a produselor agroalimentare din import urmăresc limitarea sau eliminarea evaziunii fiscale. Tehnica constă în stabilirea de către stat a unor prețuri de referință utilizate ca termen de comparație pentru prețurile înscrise în facturile ce însoțesc produsele importate. În situația în care prețul de referință este superior prețului înscris în factură, pentru respectivul produs taxa vamală se calculează pe baza prețului de referință. Diferența dintre taxa calculată pe baza prețului de referință (mai mare) și taxa calculată pe baza prețului din factură (mai mică) se percepe sub formă de garanție. Restituirea acestor sume încasate cu titlu de garanție este condiționată de dovedirea de către importatori a realității sumelor înscrise în facturi.

Taxele vamale aferente produselor agroalimentare din import urmăresc, în general, protejarea producătorilor interni.

Primele de achiziție sunt acordate cu scopul de a stimula achizițiile de la producătorii agricoli.

Reduceri ale TVA sau ale altor impozite urmăresc stimularea activității producătorilor agricoli, a procesatorilor și a distribuitorilor de produse agroalimentare, precum și protecția socială, având în vedere că, această tehnică vizează, cu preponderență, prețurile cu amănuntul plătite de consumatorii finali.

Tarifele

Tarifele se folosesc pentru evaluarea lucrărilor și serviciilor (ex. Tariful pentru servicii, lucrări agricole, transport efectuate de terți).

Criteria care stau la baza prețurilor

- **Nivelul costului de producție** care este format din costul materiilor prime, materialelor achiziționate, lucrări efectuate de terți, costul forței de muncă pentru obținerea produselor, costuri de distribuție.
- **Marja brută**

Marja bruta reprezintă diferența dintre veniturile și cheltuielile necesare unei ramuri de producție.

Marja brută = venituri – cheltuieli variabile

Utilizarea și calculul marjei brute pentru fiecare ramură de producție ușurează găsirea răspunsului la întrebarea: merită să investesc mai mult?

- **Evoluția cursului valutar** care influențează pozitiv sau negativ importurile, exporturile de materii prime sau produse finite;
- Prețurile produselor agricole sunt influențate semnificativ **de caracterul sezonier** al producției agricole, în special al producției vegetale.

Variațiile înregistrate la nivelul prețurilor în decursul unui an, sunt determinate de:

- **perioada** în care produsul se găsește pe piață;
- **de abundența** sau, după caz de **raritatea** sa;
- de posibilitatea de **stocare**;
- de **caracterul sezonier** al consumului pentru anumite categorii de produse;
- de existența unor produse **substituibile** în consum.
- oscilații ale prețurilor de-a **lungul prezenței pe piață** a produsului – din momentul apariției primei recolte și până când se sfârșește perioada de recoltare
 - Prețurile variază, în funcție de **proveniența** produselor agricole:
 - produse **din importuri** a căror prețuri sunt superioare (datorită cheltuielilor suplimentare de transport, asigurare, taxe vamale etc.);
 - produse obținute **în sistem forțat** – sere, solarii

FIȘĂ DE LUCRU

I. Calculați costurile directe, indirecte, totale, costul unitar pentru produsul A și B:

Elemente	Produsul A	Produsul B
1. Costuri directe (lei)		
a) Cheltuieli cu semințe	50 000	80 000
b) Cheltuieli cu combustibili	10 000	28 000
c) Cheltuieli cu salariile mecanizatorilor	7 000	12 000
2. Costuri indirecte (lei)		
a) chirii	6 000	5 000
b) salarii personal administrativ	2 000	6 000
3. Costuri totale (lei) (1+2)		
4. Producția totală obținută (kg)	100 000	140 000
5. Cost unitar (lei/kg) (3/4)		

II. Alegeți varianta corectă pentru următoarele enunțuri:

1) **Prețul liber** este rezultat în urma negocierilor

- a) din perioada premergătoare însămânțărilor;
- b) din perioada premergătoare sau imediat după recoltare;
- c) la începutul anului calendaristic.

2) **Prețul de contractare** este rezultat în urma negocierilor

- a) la începutul anului calendaristic;
- b) din perioada premergătoare însămânțărilor;
- c) la sfârșitul anului calendaristic.

3) Strategia **prețului înalt** este specifică firmelor care se adresează pieței

- a) cu produse de consum curent;

- b) cu produse noi;
- c) cu produse care au caracter de abundență.

4) Strategia **penetrării pieței** este specifică firmelor ce se adresează pieței

- a) cu produse de lux;
- b) cu produse alimentare;
- c) cu produse de consum curent.

III. Enumerați măsurile posibile de **intervenție a statului în formarea prețurilor** produselor agricole cât și alimentare.

Bibliografie

- 1) Chiran A, Gându E.- *Zootehnie și marketing*, Editura I.I.de la Brad, 2000;
- 2) Hutu I. - *Managementul fermei familiale –ghid pentru specialistul rural*, Ed. Mirton, Timișoara, 2008;
- 3) Oancea M –*Managementul, gestiunea economică și strategia unităților agricole*, Editura Ceres 2007;