

Министерство образования Республики Беларусь
Филиал БНТУ
«Минский государственный политехнический колледж»

**Электронное учебно-методическое пособие
по учебной дисциплине «Ценообразование»**

для специальности 2-26 02 03 «Маркетинг»

Минск 2020

Автор:
Савицкая Т.В.

Рецензенты:

Озимко Т.А., преподаватель филиала БНТУ «Минский государственный политехнический колледж»

Мужиченко И.Н., преподаватель Минского филиала УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Учебно-методическое пособие предназначено для самостоятельного и дистанционного изучения учебной дисциплины «Ценообразование» учащимися специальности 2-26 02 03 «Маркетинг». В учебно-методическом пособии представлен теоретический материал, практический материал, а также материал, обеспечивающий контроль знаний для проведения самоконтроля и текущей аттестации.

Белорусский национальный технический университет.
Филиал БНТУ «Минский государственный политехнический колледж».
пр - т Независимости, 85, г. Минск, Республика Беларусь
Тел.: (017) 292-13-42 Факс: 292-13-42
E-mail: mgpk@bntu.by,
<http://www.mgpk.bntu.by/>
Регистрационный № ЭИ БНТУ/МГПК – 09.2020

© БНТУ, 2020
© Савицкая Т.В., 2020

Содержание

[Пояснительная записка](#)

[Выписка из типового учебного плана](#)

[Междисциплинарные и внутридисциплинарные связи](#)

[Типовая учебная программа по учебной дисциплине](#)

[Перечень существенных и несущественных ошибок](#)

[Перечень тем учебной программы](#)

[Опорный конспект по темам учебной программы](#)

[Практический материал по темам учебной программы](#)

[Самоконтроль знаний](#)

[Примерный перечень к ОКР № 1](#)

[Перечень учебных изданий и информационно-аналитических материалов](#)

Пояснительная записка

Электронное учебно-методическое пособие по учебной дисциплине «Ценообразование» может использоваться преподавателями и учащимися дневной формы получения образования для самостоятельного и дистанционного изучения материала учебной дисциплине «Ценообразование».

Программой учебной дисциплины «Ценообразование» предусматривается формирование у учащихся знаний в области ценообразования и умения использовать полученные знания в профессиональной деятельности.

Изучение учебной дисциплины «Ценообразование» базируется на знаниях, полученных учащимися в ходе изучения таких учебных дисциплин, как «Экономика организации», «Основы маркетинга», «Основы менеджмента», «Основы предпринимательства», «Финансы организаций», «Налогообложение» и др.

В результате изучения дисциплины учащиеся должны

знать на уровне представления:

формы государственного регулирования цен;

нормативные правовые акты, регулирующие ценообразование в Республике Беларусь;

систему мировых цен;

знать на уровне понимания:

понятие цены, ее функции;

виды цен;

методы ценообразования;

целесообразность государственного регулирования цен;

основы формирования состава различных видов цен;

содержание процесса ценообразования, формирования финансовых результатов;

уметь:

проводить анализ ситуаций по определенной ценовой стратегии фирмы;

рассчитывать цены различными методами и проводить их сравнительный анализ;

рассчитывать себестоимость и рентабельность продукции;

рассчитывать оптовые и розничные цены.

Выписка из типового учебного плана
по специальности 2-26-02 03 «Маркетинг»

Утвержденного директором филиала БНТУ «МГПК» 15.05.2015,
15.06.2016, 07.04.2017

Учебная дисциплина «Ценообразование» изучается на втором курсе на
протяжении одного семестра

Виды работ	Количество часов
	4 семестр обучения
Всего часов	60
Из них: практических занятий	18
Количество: тематических контрольных работ	1
обязательных контрольных работ	1
*домашних контрольных работ	-
Дифференцированный зачет	1

Междисциплинарные и внутридисциплинарные связи

№ темы (УЗ)	Название темы дисциплины	Внутридисциплинарные связи	Междисциплинарные связи
Тема 1	Механизм ценообразования в рыночной экономике	Ценообразование на рынках различного типа; Методы ценообразования	<i>Экономическая теория</i> (закон спроса и предложения, научные подходы к определению природы цены; конъюнктура рынка); <i>Бухгалтерский учет</i> (функции цены); <i>Финансы организации</i> (функции цены); <i>Анализ хозяйственной деятельности</i> (факторы, влияющие на показатели хозяйственной деятельности)
Тема 2	Система, состав и структура цен	Ценообразование на промышленном предприятии; Особенности ценообразования в других отраслях экономики <i>Является основой для изучения всех последующих тем, касающихся вопросов ценообразования</i>	<i>Экономика организации</i> (ценообразование) <i>Финансы организации</i> (калькулирование себестоимости)
Тема 3	Государственное регулирование цен и ценообразования	Ценообразование на промышленном предприятии; Особенности ценообразования в других отраслях экономики	<i>Экономика организации</i> (ценообразование); <i>Финансы организации</i> (бюджет); <i>Бухгалтерский учет</i> (уплата налогов); <i>Правовые дисциплины</i> (нормативно правовые акты по вопросам ценообразования, виды ответственности за нарушения дисциплины цен)
Тема 4	Ценообразование на рынках различного типа	Ценообразование на промышленном предприятии; Особенности ценообразования в других отраслях экономики Ценообразование во внешнеэкономической деятельности <i>Является основой для изучения всех последующих тем, касающихся вопросов ценообразования</i>	<i>Экономика организации</i> (ценообразование) <i>Финансы организации</i> (калькулирование себестоимости) <i>Экономическая теория</i> (закон спроса и предложения, конъюнктура рынка) <i>Маркетинг</i> (мониторинг рынков сбыта, деятельности поставщиков, конкурентов с целью более выгодного заключения сделки на закупку товаров)

№ темы (УЗ)	Название темы дисциплины	Внутридисциплинарные связи	Междисциплинарные связи
Тема 5	Методы ценообразования	Ценообразование на промышленном предприятии; Особенности ценообразования в других отраслях экономики <i>Является основой для изучения всех последующих тем, касающихся вопросов ценообразования</i>	<i>Экономика организации</i> (ценообразование) <i>Финансы организации</i> (калькулирование себестоимости) <i>Экономическая теория</i> (закон спроса и предложения, конъюнктура рынка)
Тема 6	Ценообразование на промышленном предприятии	Содержание и организация экономической работы (виды экономической работы); Методы ценообразования.	<i>Экономическая теория</i> (содержание и организация экономической; себестоимость продукции, ценообразование) <i>Финансы организации</i> (калькулирование себестоимости, налоги) Анализ хозяйственной деятельности (факторы, влияющие на себестоимость и прибыль)
Тема 7	Особенности ценообразования в других отраслях экономики	Экономический анализ торговой деятельности (анализ показателей); Характеристика видов организаций торговли (виды товарооборота); Содержание и организация экономической работы (социально-экономические показатели, статистическая отчетность)	<i>Экономическая теория</i> (закон спроса и предложения, уровень жизни населения); <i>Экономика организации</i> (доходы, экономическая характеристика прибыли и рентабельности, сущность и экономическая характеристика расходов, ценообразование); <i>Бухгалтерский учет</i> (бухгалтерские документы, содержащие сведения о цене); <i>Финансы</i> (налоги); Анализ хозяйственной деятельности (факторы, влияющие на формирование прибыли)
Тема 8	Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	Экономическая характеристика розничного товарооборота. Анализ розничного товарооборота. Содержание и организация экономической работы (статистическая отчетность)	<i>Бухгалтерский учет</i> (бухгалтерские документы, содержащие сведения о цене); <i>Финансы</i> (налоги); <i>Внешиэкономическая деятельность</i> (франкировки цены, порядок внешнеэкономических закупок)

Министерство образования Республики Беларусь
РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ИНСТИТУТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

УТВЕРЖДАЮ
Министерство образования
Республики Беларусь
«23» _____ 05 _____ 2016 № 38

**ТИПОВАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

Профессионального компонента типовых учебных планов
по специальностям 2-26 02 03 «Маркетинг»,
2-27 01 01 «Экономика и организация производства»
для реализации образовательной программы
среднего специального образования, обеспечивающей получение
квалификации специалиста со средним специальным образованием

Минск
2016

Рекомендовано к изданию экспертным советом
Республиканского института профессионального образования

Авторы: О.Ф. Горбачева, преподаватель ГУО «Минский
финансово-экономический колледж»

Рецензенты: Н.А.Лесневская, доцент, декан факультета финансов и
Банковского дела УО «Белорусский государственный
экономический университет», кандидат экономических
наук
А.З.Шумская, преподаватель
УО «Новогрудский государственный торгово-
экономический колледж».

Ответственный за выпуск *В.М. Шушлябина*, методист УО «Республиканский
институт профессионального образования».

Типовая учебная программа обсуждена и одобрена на заседании бюро УМО в
сфере среднего специального образования на республиканском уровне по
специальностям в области экономики, управления и организации производства,
права.

Учебное издание

Программное обеспечение, которое использовано для
Создания электронного издания: MS Word.

Редактор Л.Э.Татьянок
Технический редактор О.С.Дубойская

Дата размещения на сайте 12.07.2016. Объем издания 164 Кб.
Код 65/16.

Республиканский институт профессионального образования.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/245 от 27.03.2014.
Ул. К. Либкнехта, 32, 220004, г. Минск. Тел. 226-41-00.

Республиканский институт
профессионального образования, 2016

Пояснительная записка

Типовая учебная программа по учебной дисциплине «Ценообразование» (далее – программа) предусматривает формирование у учащихся знаний в области ценообразования и умения использовать полученные знания в профессиональной деятельности.

Программа составлена с учетом действующего законодательства Республики Беларусь и новейших теоретических разработок в области ценообразования.

Изучение учебной дисциплины «Ценообразование» базируется на знаниях, полученных учащимися в ходе изучения таких учебных дисциплин, как «Экономика организации», «Основы маркетинга», «Основы менеджмента», «Основы предпринимательства», «Финансы организаций», «Налогообложение» и др.

Цель преподавания учебной дисциплины:

ознакомить учащихся с вопросами теории и практики рыночного ценообразования;

показать целесообразность и границы государственного регулирования цен;

изучить важнейшие теоретические и методологические положения ценообразования;

определить научные основы формирования состава и структуры различных видов цен;

определить экономически обоснованные соотношения цен на различные виды продукции, услуги, работы предприятий различных отраслей экономики, а также в торговле, как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Изучение учебной дисциплины направлено на формирование и развитие у учащихся:

экономического мышления, навыков критической оценки хозяйственных ситуаций;

умения активно действовать в изменяющихся условиях при сочетании экономических и административных методов государственного управления в экономике;

социальной ответственности, внимательности, трудолюбия.

Особое внимание необходимо уделять самостоятельной работе учащихся на занятиях и во внеурочное время: изучению нормативных правовых актов и учебной литературы.

Для обеспечения должного уровня подготовки специалистов в процессе изучения учебной дисциплины рекомендуется использовать плакаты, схемы, справочные материалы и т.п. Программа содержит примерный перечень оснащения кабинета оборудованием, техническими и демонстративными средствами обучения, необходимыми для обеспечения образовательного процесса.

Для закрепления теоретического материала и формирования у учащихся необходимых умений программой предусматривается проведение практических занятий.

В целях контроля усвоения программного учебного материала программой предусмотрено проведение обязательной контрольной работы, задания для которой

разрабатываются преподавателем учебной дисциплины и обсуждаются на заседании предметной (цикловой) комиссии учреждения образования.

Программой определены цели изучения каждой темы, спрогнозированы результаты их достижения в соответствии с уровнями усвоения учебного материала.

В результате изучения дисциплины учащиеся должны *знать на уровне представления:*

формы государственного регулирования цен;

нормативные правовые акты, регулирующие ценообразование в Республике Беларусь;

систему мировых цен;

знать на уровне понимания:

понятие цены, ее функции;

виды цен;

методы ценообразования;

целесообразность государственного регулирования цен;

основы формирования состава различных видов цен;

содержание процесса ценообразования, формирования финансовых результатов;

уметь:

проводить анализ ситуаций по определенной ценовой стратегии фирмы;

рассчитывать цены различными методами и проводить их сравнительный анализ;

рассчитывать себестоимость и рентабельность продукции;

рассчитывать оптовые и розничные цены.

В программе приведены примерные критерии оценки результатов учебной деятельности учащихся по учебной дисциплине, разработанные на основе десятибалльной шкалы и показателей оценки результатов учебной деятельности обучающихся в учреждениях среднего специального образования.

Приведенный в программе тематический план является рекомендательным. Предметная (цикловая) комиссия учреждения образования может вносить обоснованные изменения в содержание и последовательность изложения программного учебного материала, распределение учебных часов по темам в пределах общего бюджета времени, отведенного на изучение учебной дисциплины. Все изменения должны быть утверждены заместителем руководителя учреждения образования по учебной работе.

Примерный тематический план

Тема	Количество учебных часов	
	Всего	В том числе на практические занятия
Введение	2	
1. Механизм ценообразования в рыночной экономике	2	
2. Система, состав и структура цен	4	
3. Государственное регулирование цен и ценообразования	4	
4. Ценообразование на рынках различного типа	6	2
5. Методы ценообразования	6	2
6. Ценообразование на промышленном предприятии	16	8
7. Особенности ценообразования в других отраслях экономики	12	4
Обязательная контрольная работа № 1	1	
8. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	7	2
Итого	60	18

Содержание программы

Цель изучения темы	Содержание темы	Результат
Ознакомить с содержанием и значением учебной дисциплины, ее структурой, основными этапами развития ценообразования в Республике Беларусь	<p style="text-align: center;">Введение</p> Цели и задачи изучения дисциплины. Ее взаимосвязь с другими учебными дисциплинами. Структура учебной дисциплины. Ключевые понятия и термины. Основные этапы развития ценообразования в Республике Беларусь. Источники информации для ценообразования	<p>Называет цели и задачи учебной дисциплины, основные этапы развития ценообразования в Республике Беларусь и источники информации для ценообразования</p>
Тема 1. Механизм ценообразования в рыночной экономике		
Сформировать знания о сущности экономического понятия «цена», функциях цены, факторах, определяющих уровень и динамику цены	Понятие цены, ее экономическое содержание. Система стоимостных категорий. Место цены в системе стоимостных экономических категорий. Функции цен. Факторы, определяющие уровень и динамику цены, их особенности	<p>Объясняет специфику категории «цена». Характеризует функции цен и факторы, определяющие их уровень, динамику цены</p>
Тема 2. Система, состав и структура цен		
<p>Дать понятие о системе цен, ее сущности.</p> Сформировать знания о классификации и структуре цен, о составе цены по элементам	<p>Система цен, ее сущность.</p> Взаимосвязь и взаимозависимость различных видов цен. Классификация цен. Структура цен и состав цены по элементам	<p>Характеризует систему цен, определяет ее сущность.</p> Излагает классификацию цен, объясняет их структуру и состав цены по элементам
Тема 3. Государственное регулирование цен и ценообразования		
<p>Дать представление о формах государственного регулирования цен.</p> Ознакомить с нормативными документами, регулирующими ценообразование в Республике Беларусь. Дать знания о контроле за соблюдением дисциплины цен, регулировании цен и	<p>Формы государственного ценового регулирования.</p> Ценовое регулирование деятельности монополий. Регулирование цен на продукцию организаций, занимающих доминирующее положение на товарных рынках.	<p>Ориентируется в нормативно-правовых вопросах по ценообразованию и методах государственного регулирования цен в Республике Беларусь.</p> Объясняет контроль за соблюдением дисциплины цен, регулирование цен и доходов населения

Цель изучения темы	Содержание темы	Результат
доходов населения	Выявление монопольных цен. Антимонопольное законодательство. Контроль за соблюдением дисциплины цен. Регулирование цен и доходов населения	
Тема 4. Ценообразование на рынках различного типа		
<p>Дать понятие об особенностях ценообразования на рынках различного типа, видах цен по периодам жизненного цикла товара.</p> <p>Сформировать знания о стратегиях рыночного ценообразования.</p> <p>Выработать навык анализа различных ситуаций по определению ценовой стратегии фирмы</p>	<p>Особенности стратегии установления цен на рынке свободной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополистической конкуренции, чистой монополии.</p> <p>Виды цен по периодам жизненного цикла товара.</p> <p>Ценовая политика и ценовая стратегия в рыночной экономике.</p> <p style="text-align: center;">Практическое занятие</p> <p>Анализ различных ситуаций по определению ценовой стратегии фирмы</p>	<p>Объясняет особенности установления цен на рынках различного типа и на разных стадиях жизненного цикла товара.</p> <p>Раскрывает сущность видов стратегий ценообразования.</p> <p>Проводит анализ различных ситуаций по определению ценовой стратегии фирмы</p>
Тема 5. Методы ценообразования		
Сформировать знания о различных методах ценообразования.	<p>Методы ценообразования, основанные на издержках производства: затратный, агрегатный методы и метод структурной аналогии.</p> <p>Методы ценообразования, ориентированные на качество и потребительские свойства продукции. Параметрические методы ценообразования: метод удельных показателей, балловый, корреляционно-регрессивный методы.</p> <p>Методы ценообразования, ориентирования на спрос и уровень конкуренции: торгов, следования за лидером, ощущаемой ценности товара.</p>	Характеризует различные методы ценообразования, раскрывает их сущность и условия использования.
Цель изучения темы	Содержание темы	Результат

Выработать навыки расчета цен различными методами, приведения их сравнительного анализа	Практическое занятие Учет цен различными методами и их сравнительный анализ	Рассчитывает цены различными методами и проводит их сравнительный анализ
Тема 6. Ценообразование на промышленном предприятии		
Сформировать знания об этапах формирования цены, о формировании цен на основе затрат и себестоимости как основного элемента цены, об учете предприятиями условий поставки в ценах, о применении обоснованных норм рентабельности для включения прибыли в цены, взаимосвязи цен и налогов.	Процедура формирования цены. Характеристика этапов формирования цены. Формирование цены на основе затрат. Формирование себестоимости как основного элемента цены. Учет предприятиями условий поставки в ценах. Обоснование норм рентабельности для включения прибыли в цены. Взаимосвязь цен и налогов.	Раскрывает суть каждого этапа формирования цены на предприятии. Излагает порядок формирования цен на основе затрат и себестоимости продукции, порядок учета предприятиями условий поставки в ценах. Объясняет применение обоснованных норм рентабельности для включения прибыли в цены, взаимосвязь цен и налогов.
Выработать навык расчета себестоимости единицы продукции принятым в отрасли методом.	Практическое занятие Расчет себестоимости единицы продукции принятым в отрасли методом.	Рассчитывает себестоимость единицы продукции принятым в отрасли методом.
Выработать навык расчета цены с учетом рентабельности и транспортных расходов.	Практическое занятие Определение нормы рентабельности. Расчет цены с учетом рентабельности и транспортных расходов	Рассчитывает норму рентабельности и цену с учетом рентабельности и транспортных расходов.
Выработать навык расчета отпускных цен с учетом налогов, предусмотренных налоговым законодательством.	Практическое занятие Расчет отпускной цены с учетом налогов, предусмотренных налоговым законодательством.	Рассчитывает отпускные цены с учетом налогов, предусмотренных налоговым законодательством.
Выработать навык расчета показателей эффективности работы предприятия	Практическое занятие Расчет показателей эффективности работы предприятия	Рассчитывает показатели эффективности работы предприятия
Цель изучения темы	Содержание темы	Результат
Тема 7. Особенности ценообразования в других отраслях экономики		

Сформировать понятие о специфике ценообразования в АПК, на рынке транспортных услуг, торговых организаций, бытовых услуг, в общественном питании, на услуги жилищно-коммунального хозяйства, на рынке недвижимости	Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию. Транспортные тарифы как особый вид цены. Торговые надбавки, скидки – доход торговой организации. Цены и тарифы на бытовые и жилищно-коммунальные услуги. Ценообразование в общественном питании. Цены на рынке недвижимости.	Объясняет особенности ценообразования в АПК, на рынке транспортных услуг, торговых организаций, бытовых услуг, в общественном питании, на услуги жилищно-коммунального хозяйства, на рынке недвижимости.
Выработать навык расчета торговых надбавок, оптовых и розничных цен.	Практическое занятие Расчет величины торговых надбавок, оптовых и розничных цен.	Рассчитывает торговые надбавки, оптовые и розничные цены.
Выработать навык расчета цен на конкретный вид продукции и услуг	Практическое занятие Расчет цены на конкретный вид продукции и услуг	Рассчитывает цены на конкретный вид продукции и услуг
Обязательная контрольная работа		
Тема 8. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности		
Дать представление о системе мировых цен и определяющих их факторах. Дать понятие об установлении контрактной цены, цены на экспортные и импортные товары.	Понятие о системе мировых цен. Факторы, влияющие на мировые цены. Особенности формирования цен на мировом рынке. Пропорции между внутренними ценами и ценами мирового рынка. Установление контрактных цен. Цены на экспортные товары. Цены на импортные товары. Практическое занятие	Ориентируется в системе мировых цен и факторах, влияющих на их уровень. Излагает особенности установления контрактной цены, цены на экспортные и импортные товары.
Выработать навык расчета отпускной цены импортера	Практическое занятие Расчет отпускной цены импортера	Рассчитывает отпускную цену импортера

Примерные критерии результатов учебной деятельности учащихся

Отметка в баллах	Показатели оценки
1 (один)	Узнавание отдельных объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде (фактов, терминов, явлений, инструктивных указаний, формул и т.д., связанных с рыночным ценообразованием и необходимыми рыночными расчетами)
2 (два)	Различение объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде; осуществление соответствующих практических действий
3(три)	Воспроизведение части программного учебного материала по памяти (фрагментарный пересказ и перечисление объектов изучения); осуществление умственных и практических действий по образцу
4 (четыре)	Воспроизведение большей части программного учебного материала (описание объектов изучения с элементами объяснения, раскрывающими структурные связи и отношения); применение знаний в знакомой ситуации по образцу; наличие единичных существенных ошибок
5 (пять)	Осознанное воспроизведение большей части программного учебного материала (описание объектов изучения с объяснениями структурных связей и отношений); применение знаний в знакомой ситуации по образцу (фрагментарное выполнение отдельных заданий); наличие несущественных ошибок
6 (шесть)	Полное знание и осознанное воспроизведение всего программного материала. Владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (описание и объяснение объектов изучения, выявление и обоснование закономерных связей, приведение заданий по образцу, на основе предписаний). Наличие несущественных ошибок
7 (семь)	Полное прочное знание и воспроизведение программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (развернутое описание и объяснение объектов изучения, раскрытие сущности, обоснование и доказательство, формулирование выводов); недостаточно самостоятельное выполнение заданий; наличие единичных несущественных ошибок
8 (восемь)	Полное, прочное, глубокое знание и воспроизведение программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в знакомой ситуации (развернутое описание и объяснение объектов изучения, раскрытие сущности, обоснование и доказательство, подтверждение аргументами и фактами, формулирование выводов); самостоятельное выполнение заданий; наличие единичных несущественных ошибок
9 (девять)	Полное, прочное, глубокое системное знание программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в частично измененной ситуации (применение учебного материала как на основе известных правил, предписаний, так и поиск нового знания, способов решения учебных задач, выдвижение предположений и гипотез, наличие действий и операций творческого характера для выполнения заданий)
10 (десять)	Свободное оперирование программным учебным материалом; применение знаний и умений в незнакомой ситуации (самостоятельные действия по описанию, объяснению объектов изучения, формулированию правил, демонстрация рациональных способов решения задач, выполнение творческих работ и заданий)

Примечание. При отсутствии результатов учебной деятельности обучающимся в учреждении среднего специального образования выставляется «0» (ноль) баллов.

Примерный перечень оснащения кабинета

Наименование	Количество
Технические устройства ¹	
Компьютер	1
Мультимедийный проектор	1
Печатные средства обучения	
Схемы	
Виды цен мирового рынка	16
Виды цен по стадиям товародвижения	16
Методы ценообразования	16
Особенности национального ценообразования на отдельных рынках товаров и услуг	16
Процедура обоснования цены внешнеторгового контракта	16
Система цен	16
Состав розничной цены по элементам	16
Стратегии рыночного ценообразования	16
Схема расчета целевой нормы рентабельности	16
Технология обоснования цены в организации	16
Факторы ценообразования	16
Формирование отпускной цены организации	16
Цели и задачи ценообразования	16
Средства защиты	
Точка медицинская	1
Порошковый огнетушитель	1
Оборудование помещения	
Скамья классная	1
Стол аудиторный	15
Стол для преподавателя	1
Стол	31
Экран проекционный	1

¹При отсутствии использовать специализированную аудиторию технических средств обучения.

Литература

Емельянова, Т.В. Ценообразование: учеб. пособие / Т.В. Емельянова. Минск: Выш. шк., 2008. – 240 с.

Емельянова, Т.В. Ценообразование в организации. Практикум: учеб. пособие / Т.В. Емельянова [и др.]. Минск: Выш. шк., 2011. – 332 с.

Карпей, Т.В. Экономика, организация и планирование промышленного производства / под общ. ред. Т.В. Карпей – Минск: Дизайн ПРО, 2004. – 328 с.

Крум, Т.В. Экономика предприятия: учеб. пособие / Э.В. Крум [и др.]; под общ. ред. Э.В. Крум, Т.В. Елецких. Минск: Выш. шк., 2011. – 318 с.

Тарасов, В.И. Ценообразование: учеб. пособие / В.И. Тарасов. 2-е изд., стереотип. Минск: Книжный Дом, 2006. – 256 с.

Шкирман, С.И. Ценообразование. Практические общепромышленные вопросы / С.И. Шкирман. 2-е изд., перераб. И доп. Минск: Изд-во Гревцова, 2008. – 384 с.

Нормативно – правовые акты

Договор о Таможенном кодексе таможенного союза: Договор от 27 ноября 2009 г., ратифицирован Законом Республики Беларусь от 2 июля 2010 г. № 158-з // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2010. № 160. 2/1694.

Инструкция о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов): утв. постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 16 ноября 2011 г. № 111, с изм. и доп. // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь. 8/24389.

Международные торговые термины «Инкотермс 2010». Париж: International Chamber of Commerce, 2010.

Налоговый кодекс (Особенная часть): Кодекс Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 71-з, с изм. и доп. // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь. 2/1623.

О договорах международной купли-продажи товаров: Конвенция ООН от 11 апреля 1980 г. // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь. 3/826

О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2011 г. № 72, с изм. и доп. // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь. 1/12374.

О ценообразовании: Закон Республики Беларусь от 10 мая 1999 г. № 255-з // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь. 2/30; Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. 1999. № 37 НЭГ. 2000. № 34.

Перечень существенных и несущественных ошибок

Существенными ошибками являются:

- непонимание целей и задач дисциплины Ценообразование в целом и ее составных частей;
- непонимание и незнание основных терминов и определений;
- незнание основных формул;
- неумение производить расчет различных типов цен;
- неумение определять уровень прибыли и рентабельности;
- неумение определять косвенные налоги;
- неумение рассчитывать различные виды цен;
- неумение определять размер скидки;
- неумение определять цену импортера;
- неумение определять цену экспортера;
- неумение применять различные методы ценообразования;
- неумение на практике применить изученный материал;
- неумение оперировать формулами и применять их к решению задач и оценке полученного результата.

Несущественными ошибками являются:

- неверное округление расчетов;
- ошибки вычислительного характера;
- неполное изложение материала;
- неполное изложение терминов и определений;
- непоследовательность изложения материала;
- применение нерациональных способов решения задач;
- погрешности в математических преобразованиях;
- погрешности в выборе единиц измерения.

К категории недочеты относятся:

- неточные выражения при ответе (если они не искажают смысл излагаемого материала);
- небрежное оформление письменной работы;
- допущение грамматических ошибок.

Перечень тем учебной программы

Введение

Тема 1. Механизм ценообразования в рыночной экономике

Тема 2. Система, состав и структура цен

Тема 3. Государственное регулирование цен и ценообразования

Тема 4. Ценообразование на рынках различного типа

Тема 5. Методы ценообразования

Тема 6. Ценообразование на промышленном предприятии

Тема 7. Особенности ценообразования в других отраслях

Тема 8. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности

Опорный конспект по темам учебной дисциплины

Введение

На современном этапе экономического развития Республики Беларусь ценообразование выступает одним из важнейших условий построения социально ориентированной рыночной экономики. Переход к рыночной экономике потребовал новых методов, принципов и подходов к ценообразованию и формированию модели цены, которые коренным образом отличаются от принципов построения цен в централизованной экономике (ранее действующей).

При формировании цены отражаются все основные политические, экономические и социальные проблемы развития общества. На территории Республики Беларусь за ряд лет внедрялась реформа ценообразования, так как без гибкого и действенного механизма управления ценами нельзя представить себе рынок с развитой экономикой. Ценообразование является наиболее сложным и важным процессом законодательной и исполнительной деятельности государства.

В современных условиях принципиально меняются подходы к ценообразованию как на уровне государственного управления, так и в хозяйственной практике субъектов хозяйствования всех форм собственности.

Курс «Ценообразование» является основополагающим среди дисциплин, изучаемых учащимися по специальности «Маркетинг».

Изучение и освоение курса «Ценообразование» позволяет получить знания по теоретическим основам рыночного ценообразования; системе цен; формам и способам государственного регулирования и контроля цен в Республике Беларусь; методам установления цен и особенностям их формирования на разных товарных рынках; методике формирования цен в промышленности и других отраслях экономики, во внешнеторговой деятельности; ценовым стратегиям и тактикам.

Механизм ценообразования играет важную роль в осуществлении эффективной деятельности субъектов хозяйствования различных отраслей экономики, оказывает серьезное влияние на экономическую и социальную среду.

Знание учащимся порядка ценообразования в значительной степени определяет его профессиональную компетентность как экономиста-маркетолога и является условием успешной экономической, маркетинговой и коммерческой деятельности.

Изучение учебной дисциплины «Ценообразование» осуществляется во взаимосвязи с такими учебными дисциплинами, как «Экономика организации», «Бухгалтерский учет», «Статистика», «Финансы организации», «Маркетинг» и др.

На изучение дисциплины отводится 60 часов из них 18 часов – практические занятия.

В результате изучения учебной дисциплины учащиеся должны знать:

- особенности и порядок рыночного ценообразования;
- систему мировых цен;
- сущность цены, ее функции;
- структуру цен на продукцию (товары, работы, услуги);
- виды цен, порядок их формирования, формы регулирования;

Уметь:

- рассчитывать цены на продукцию (товары, работы, услуги) организации;
- производить анализ ситуации по определению ценовой стратегии организации.

Тема 1. Механизм ценообразования в рыночной экономике

Система ценообразования включает систему цен и механизм ценообразования. Она призвана обеспечивать эквивалентный обмен результатами труда товаропроизводителей с учетом общественной потребности в их продукции и платежеспособного спроса потребителей на нее.

Механизм ценообразования – совокупность взаимосвязанных процессов формирования и изменения цен под воздействием множества экономических и иных факторов, протекающих с участием различных хозяйствующих субъектов, производителей, потребителей, посредников при регулирующей роли государства (общества).

Объектом регулирования в механизме ценообразования выступают система цен и отдельные ее виды, а также система методов, воздействующих на способ (тип) их формирования, уровни и соотношения.

Субъектами ценообразования в Республике Беларусь могут выступать юридические лица и предприниматели, республиканские органы государственного управления, областные и Минский городской исполнительные и распорядительные органы.

Многообразие цен связано с многоукладностью, многосторонностью

Механизм ценообразования в условиях рыночной экономики гибко реагирует на изменение параметров, определяющих денежное выражение общественной стоимости и ее движение: налогов, доходов, процентных ставок.

Неотъемлемой частью процесса создания рыночного механизма является переход к свободным ценам (либерализация цен).

Цена является одним из ключевых элементов рыночной экономики. Она представляет собой объективную, т.е. не зависящую от воли и сознания людей, экономическую категорию и является неотъемлемой частью товарно-денежных отношений. В цене фокусируются практически все основные экономические отношения в обществе.

В экономической науке существует три главных подхода к определению природы цены:

1. Первое направление, представленное «теорией стоимости», было разработано А.Смитом (1723-1790), Д.Рикардо (1772-1823) и К.Марксом (1818-1883).

2. Второй подход к определению природы цена – маржинальная теория цены и ценообразования, представителями которой являются П.Самуэльсон, Дж. Робинсон и др.

3. Третье направление по определению экономической сущности ценообразования представлено сторонниками неоклассической теории. Основателем этого направления считается А.Маршалл (1842-1924).

Цена – денежная оценка стоимости единицы товара (в соответствии с Законом).

Функции цены:

1. Учетная.
2. Распределительная.
3. Стимулирующая.
4. Сбалансирование спроса и предложения.

На уровень цен оказывают влияние факторы:

1. Внешние
2. Внутренние.

Тема 2. Система, состав и структура цен

Ценовая система:

1. Дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания:

- Оптовые цены на продукцию промышленности;
- Закупочные цены по продукции сельского хозяйства;
- Цены на строительную продукцию;
- Тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- Цены на потребительские товары;
- Тарифы и услуги;
- Внешнеторговые цены:
 - Экспертные цены;
 - Импортные цены.

2. Дифференциация цен по степени участия государства в ценообразовании:

- Рыночные:
 - Свободные;
 - Монопольные;
 - Рыночные;
- Регулируемые:
 - Фиксированные;
 - Предельные.

3. Дифференциация цен по стадиям ценообразования:

- Оптовые цены изготовителя;
- Оптовые отпускные цены;
- Оптовые цены закупки;
- Розничные цены.

4. Дифференциация цен по транспортной составляющей:

- Цена франко-склад поставщика;
- Цена франко-склад получателя;
- Цена франко-станция отправления;
- Цена франко-станция назначения;
- Цена франко-вагон станции назначения;
- Цена франко-вагон станции отправления.

5. Дифференциация цен по характеру ценовой информации:

- Цена фактических сделок:
 - Твердые цены фактических сделок;
 - Цена фактических сделок с последующей фиксацией;
 - Подвижные (скользящие) цены фактических сделок;
- Аукционные;
- Биржевые;
- Справочные:
 - Цены предложения;
 - Цены преискурантов;
- Ценовой индекс:
 - Ценовой индивидуальный;
 - Ценовой сводный индекс.

Элементы цены:

$$РРЦ = Ц_{отп. без НДС} + ТН + НДС,$$

$$РРЦ = Ц_{отп. без НДС} + ОН + ТН + НДС,$$

$$СРЦ = Ц_{отп. без НДС} + ТН + НДС,$$

$$СРЦ = Ц_{отп. без НДС} + ОН + ТН + НДС,$$

где

РРЦ – регулируемая розничная цена,

СРЦ – свободная розничная цена,

Ц_{отп.} – отпускная цена,

ТН – торговая скидка,

НДС – налог на добавленную стоимость,

ОН – оптовая надбавка,

ТН – торговая надбавка.

Тема 3. Государственное регулирование цен и ценообразования

В любой рыночной стране государство тем или иным образом вмешивается в процесс формирования цен. Государственное вмешательство в процесс ценообразования должно осуществляться тогда и там, когда и где

без его участия процесс формирования цены приводит к деформациям в экономике и экономически неоправданному ухудшению положения отдельных субъектов и секторов экономики.

Ценовая политика – механизм или модель принятия решений о поведении организации на рынке для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности.

Регулирование ценообразования – воздействие на процессы установления и применения цен (тарифов) со стороны государственных органов путем принятия законодательных, административных, бюджетно-финансовых и других мер с целью стабилизации и стимулирования развития экономики Республики Беларусь.

Регулирование ценообразования реализуется путем прямого (административного) и косвенного регулирования.

Прямое регулирование осуществляется в соответствии со ст. 8 Закона РБ «О ценообразовании».

Косвенное регулирование осуществляется через воздействие на ценообразующие факторы путем проведения мероприятий в области кредитно-денежной, налоговой, тарифной политики, разработку стандартов поведения в ценовой рекламе, препятствующих недобросовестной конкуренции.

Государственное регулирование цен предполагает: введение или отмену ценовых и других лимитов по различным товарам (лимитов на электрическую энергию, топливо и т.д.); непосредственное изменение уровня отдельных цен и нормативов, налоговых и кредитных ставок, платежей; фиксирование (замораживание) цен на определенный период и т.п.

Цели государственного регулирования цен:

- не допустить инфляционного роста цен в результате монополизма производителей;
- способствовать созданию нормальной конкуренции, ориентирующей на снижение затрат, не допустить разрушительной конкуренции;
- обеспечить относительный паритет цен во всех звеньях экономики;
- достигнуть определенных социальных результатов, в частности, обеспечить поддержание прожиточного минимума, возможность приобретения в достаточном количестве товаров первой необходимости.

Степень государственного регулирования цен изменяется в зависимости от состояния экономики.

К монополистическим отраслям относят: транспортировка нефти, нефтепродуктов, газа по магистральным трубопроводам; услуги, оказываемые коммуникациями железнодорожного транспорта, обеспечивающими движение транспорта общего пользования и др.

Основным критерием определения доминирующего положения на рынке, т.е. отнесения к монополистам, является доля хозяйствующего субъекта на рынке, превышающая предельную величину, устанавливаемую нормативными документами.

Под *монопольной ценой* понимается цена, которая устойчиво отклоняется от ее возможного уровня на конкурентном рынке, сложившемся под воздействием спроса и предложения, и устанавливается хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на товарном рынке, в целях реализации своих экономических интересов за счет злоупотребления монополистической властью.

В Республике Беларусь осуществляется регулирование цен на продукцию организаций-монополистов в целях предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности хозяйствующих субъектов и органов управления; пресечения недобросовестной конкуренции; обеспечения правовой защищенности добросовестной конкуренции; содействия развитию конкуренции на товарных рынках страны; совершенствования регулирования деятельности естественных монополий.

В соответствии с Конституцией Республики Беларусь государственную политику в области ценообразования определяет Президент Республики Беларусь.

Реализация государственной ценовой политики в Республике Беларусь, регулирование и контроль за ценообразованием осуществляется Советом Министров Республики Беларусь, Министерством экономики Республики Беларусь, республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, областными и Минским городским исполнительными и распорядительными органами.

Тема 4. Ценообразование на рынках различного типа

Разрабатывая цену для конкретного товара, необходимо знать конкретный тип и структуру рынка, на котором будет продаваться товар. Рынок и цена - это категории, обусловленные товарным производством.

При этом первичным является рынок, что объясняется так: при товарном производстве экономические отношения проявляются главным образом не в самом процессе производства, а через рынок.

Рынок - это экономический процесс, который путем столкновения интересов продавцов и покупателей (спроса и предложения) приводит к образованию цены.

Существуют разнообразные варианты сочетания элементов рыночной структуры, другими словами, возможны разные модели рынка, в зависимости от которых предприниматели либо вступают в конкурентную борьбу, либо нет. При однотипности мотива экономического интереса предпринимателей - максимизации прибыли - результаты конкурентной борьбы могут быть различными, что зависит от характера конкуренции. Основой для конкуренции как характерного свойства рыночной системы является свобода выбора, которая проявляется в стремлении получить максимальный

денежный доход. Обычно выделяют четыре типа рынка: совершенная (чистая) конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия.

Каждый продукт живет на рынке определенное время. Рано или поздно он вытесняется другим, более совершенным. В связи с этим вводится понятие жизненного цикла продукта

Жизненный цикл описывается изменением показателей объема продаж и прибыли по времени и состоит из следующих стадий: начало продаж (внедрение на рынок), рост, зрелость (насыщение) и спад.

Понятие жизненного цикла применимо к классу продукта (телефон), типу продукта (радиотелефон), к конкретной марке продукта (радиотелефон конкретной фирмы). Наибольший практический интерес имеет изучение жизненного цикла конкретной марки продукта. Данная концепция также применима к таким явлениям, как стиль (одежды, мебели, в искусстве и т. п.) и мода. На разных этапах жизненного цикла используются различные маркетинговые стратегии.

Ценовая политика предприятия – важнейшая составная часть маркетинговой политики, состоящая в установлении (определении) цен, обеспечивающих выживание фирмы в рыночных условиях, и включающая выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы, выбор ценовых рыночных стратегий.

Ценовые стратегии – обоснованный выбор из нескольких вариантов цены (или перечня цен), направленный на достижение максимальной (нормативной прибыли) для фирмы на рынке в рамках планируемого периода.

Главные задачи ценовой стратегии в рыночной экономике:

- получение максимальной прибыли при запланированном объеме продаж;
- обеспечение плановой нормы прибыли, гарантирующей конкурентоспособность и быструю реализацию продукции предприятия;
- создание денежного запаса;
- обеспечение заданного объема продаж;
- завоевание престижа;
- полное использование производственных мощностей.

При управлении ценообразованием в организации выделяют следующие составляющие:

- политика цен;
- стратегия ценообразования;
- тактика ценообразования.

Политика цен – это принципы и методики определения цен на товары и услуги.

Принятая политика цен в организации является базой для разработки стратегии ценообразования.

Стратегия ценообразования - это аргументированный выбор организацией определенной динамики исходной цены товара (услуги), направленной на получение максимальной прибыли.



Рис.1 – Ценовые стратегии

Тактика ценообразования – это система практических мероприятий, которые направлены на эффективное управление ценами на товары (услуги).

Тема 5. Методы ценообразования

Методы ценообразования – сформировавшаяся система различных способов установления цен.

Виды:

Затратный;

Рыночный;

Административный;

Экономический.

Для исчисления рыночной цены применяются в основном следующие затратные методы:

1) метод полных затрат (прямого калькулирования). Заключается в суммировании совокупных затрат (постоянных и переменных), и прибыли (может быть выражена как в абсолютном значении, так и в относительном – в виде процента рентабельности к расходам), на которую рассчитывает организация.

2) метод прямых затрат – учитывает только переменные расходы и объем дохода, в том числе покрывающий постоянные расходы. Маржинальный доход может быть выражен как в абсолютном значении, так

и в относительном – в виде процента рентабельности к переменным расходам.

3) точки безубыточности – организация стремится установить цену на свой товар на таком уровне, который обеспечивал бы получение желаемого объема прибыли.

4) предельный метод – также основывается на анализе себестоимости.

Во многих случаях, когда в цене важно учесть качественные параметры продукции, прибегают к другой группе методов, которые часто называют параметрическими. Всех их объединяет один принцип: чем лучше качество, тем выше цена.

Методы ценообразования – сформировавшаяся система различных способов установления цен.

Виды:

I Для исчисления рыночной цены применяются в основном следующие затратные методы:

1) метод полных затрат (прямого калькулирования). Заключается в суммировании совокупных затрат (постоянных и переменных), и прибыли (может быть выражена как в абсолютном значении, так и в относительном – в виде процента рентабельности к расходам), на которую рассчитывает организация.

Цена = Совокупные расходы на единицу + Желаемая прибыль на единицу

либо

Цена = Совокупные расходы на единицу * (1 + коэффициент рентабельности)

2) метод прямых затрат – учитывает только переменные расходы и объем дохода, в том числе покрывающий постоянные расходы. Маржинальный доход может быть выражен как в абсолютном значении, так и в относительном – в виде процента рентабельности к переменным расходам.

Цена = Переменные расходы на единицу + Маржинальный доход на единицу

либо

Цена = Переменные расходы на единицу * (1 + коэффициент рентабельности)

3) точки безубыточности – организация стремится установить цену на свой товар на таком уровне, который обеспечивал бы получение желаемого объема прибыли.

Цена = Постоянные расходы / количество ед. товара + Переменные расходы

4) предельный метод – также основывается на анализе себестоимости.

Цена = Переменные расходы / количество ед. товара

II Агрегатный метод (метод стола заказов) –используется при формировании цен товаров, состоящих из сочетаний отдельных изделий

(мебельные гарнитуры, столовые сервизы), а также продукции, собранной из унифицированных элементов, узлов и деталей (станки, оборудование определенного типа, семейства автомобилей, тракторов).

$$C = \sum C_i$$

III Метод структурной аналогии – суть этого метода определения цены сводится к следующему. Определяется абсолютная сумма прямых материальных затрат или заработной платы производственных рабочих по новому продукту. Зная ту или иную сумму и их удельный вес в структуре полных затрат по аналогичной группе продукции, можно рассчитать полные затраты по новому продукту по формуле:

$$C/c = \frac{\text{МЗ (з/пл) на ед. нового изделия}}{\text{Уд.вес затрат данного вида}} * 100$$

где C/c - себестоимость нового изделия;

IV Нормативно-параметрические методы ценообразования основаны на сопоставлении потребительских свойств продукции, выпускаемой компанией, с аналогичными изделиями организаций-конкурентов и различными взаимозаменяемыми (аналогичными) товарами организации.

1) метод удельных показателей – используется для определения и анализа цен небольших групп продукции, характеризующихся наличием одного основного параметра, величина которого в значительной степени определяет общий уровень цены изделия.

$$\text{Удельная цена} = \frac{\text{Цена базисного изделия}}{\text{Величина параметра базисного изделия}}$$

$$\text{Цена} = \text{Удельная цена} * \text{Значение основного параметра нового изделия}$$

2) балловый метод – на основе экспертных оценок значимости параметров изделий для потребителей каждому параметру присваивается определенное количество баллов, суммирование которых дает своего рода оценку технико-экономического уровня изделия.

$$\text{Цена одного балла (P)} = \frac{\text{Цена базового изделия-эталона}}{\sum (M_{bi} * V_i)}$$

где M_{bi} – балловая оценка i-го параметра базового изделия,

V_i - весомость параметра.

$$\text{Цена изделия} = \sum (M_{ni} * V_i) * P,$$

где M_{ni} – балловая оценка i-го параметра нового изделия.

3) корреляционно - регрессионный метод – этот метод определения цены включает: определение классификационных параметрических групп изделий; отбор параметров, которые больше всего влияют на цену изделия; выбор и обоснование формы связи цены и параметров; построение системы нормальных уравнений; расчет коэффициентов регрессии.

$$\text{Цена} = f(X_1, X_2, \dots, X_n),$$

где X_1, X_2, \dots, X_n – параметры изделия.

V. Методы ценообразования, ориентированные на спрос и уровень конкуренции

1) метод торгов (сопоставительный) – применяется главным образом на различных торгах (оптовые рынки, биржи ценных бумаг и т.д.).

2) метод следования за лидером – предусматривает, что организация самостоятельно определяет свои цены, исходя из уровня цен лидера.

3) метод, ориентированный на спрос (на основе ощущаемой ценности товара). При этом методе потребитель самостоятельно оценивает общую экономическую ценность товара, учитывая при этом основные и дополнительные преимущества товара по сравнению с аналогичными.

Для исчисления рыночной цены применяются в основном следующие затратные методы:

1) метод полных затрат (прямого калькулирования)

Цена = Совокупные расходы на единицу + Желаемая прибыль на единицу

либо

Цена = Совокупные расходы на единицу * (1 + коэффициент рентабельности)

2) метод прямых затрат

Цена = Переменные расходы на единицу + Маржинальный доход на единицу

либо

Цена = Переменные расходы на единицу * (1 + коэффициент рентабельности)

3) точки безубыточности

Цена = Постоянные расходы / количество ед. товара + Переменные расходы

4) предельный метод

Цена = Переменные расходы / количество ед. товара

5) метод учета рентабельности собственного капитала

Цена = $P_1 + R_{СК} * ЧА_1$,

где P_1 – общие расходы на единицу,

$R_{СК}$ – коэффициент рентабельности собственного капитала,

$ЧА_1$ – чистые активы на единицу.

$ЧА = А - О,$

где $ЧА$ – чистые активы,

$А$ – активы, принимаемые к расчету,

$О$ – обязательства, принимаемые к расчету.

$А = ДА + КА,$

$О = ДО + КО,$

где $ДА$ – долгосрочные активы, $КА$ – краткосрочные активы,

$ДО$ – долгосрочные обязательства, $КО$ – краткосрочные обязательства.

б) метод учета рентабельности активов

Активы = Итог баланса на начало года + на конец года) / 2

Цена = $P_1 + R_A * A_1$,

где P_1 – общие расходы на единицу,

R_A – коэффициент рентабельности активов,

A_1 – активы на единицу.

7) метод учета эффективности использования инвестиций

$$\text{Цена} = \text{И} + \% \text{И} + \text{УВ} + \text{Р},$$

где И – цена инвестиционных ресурсов,

$\% \text{И}$ – дополнительная необходимая надбавка к цене товара, обеспечивающая возвратность инвестиционных ресурсов согласно условиям договора,

УВ – упущенная выгода от размещения инвестиционных ресурсов в проектах, гарантирующих минимальный доход,

Р – общие расходы на производство и реализацию данного вида товара.

Тема 6: Ценообразование на промышленном предприятии

Процедура формирования цены на предприятии является сложным и многоэтапным процессом, состоящим из следующих этапов:

Этап 1. Изучение рынка сбыта продукции.

Этап 2. Выбор цели ценообразования.

Этап 3. Анализ спроса.

Этап 4. Анализ себестоимости продукции.

Этап 5. Анализ налоговой политики.

- косвенные налоги в цене,

Этап 6. Анализ цен конкурентов.

Этап 7. Выбор метода ценообразования.

Этап 8. Выбор ценовой стратегии и политики.

Этап 9. Учет психологических факторов.

Этап 10. Установление окончательной цены.

Основные составляющие процесса формирования цены:

1. составляющая процесса формирования цены.

2. составляющая процесса формирования цены.

3. составляющая процесса формирования цены.

Для исчисления рыночной цены применяются в основном следующие затратные методы (метод полных затрат, метод прямых затрат, метод точки безубыточности, предельный метод, метод учета рентабельности собственного капитала, метод учета рентабельности активов, метод учета эффективности использования инвестиций):

В цену товара включаются также и так называемые косвенные налоги: Акциз и НДС.

Акцизы являются одним из видов косвенных налогов и устанавливаются на отдельные виды товаров, которые имеют высокий уровень рентабельности.

В Республике Беларусь действуют единые ставки акцизов как для подакцизных товаров, произведенных на территории Республики Беларусь, так и для подакцизных товаров, ввозимых на территорию Республики Беларусь и (или) реализуемых на территории Республики Беларусь.

Налог на добавленную стоимость – косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

При реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав налог на добавленную стоимость исчисляется нарастающим итогом с начала налогового периода по истечении каждого отчетного периода по всем операциям по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и всем изменениям налоговой базы в соответствующем отчетном периоде.

Субъекты хозяйствования при определении уровня отпускных цен и тарифов обосновывают их экономическими расчетами.

Расчет цены производится с помощью составления калькуляции в расчете на единицу продукции с расшифровкой статей затрат.

Калькулирование – это система расчетов, с помощью которых определяется себестоимость всей товарной продукции и ее частей, себестоимость конкретных видов изделий, сумма затрат отдельных подразделений предприятия на производство и реализацию продукции.

Таблица 1 – Статьи калькуляции себестоимости и их расчет

№ статьи	Наименование статьи	Расчет
1	Сырье и материалы (СиМ)	$С_{иМ} = Н_{р} * Ц$, где $Н_{р}$ – норма расхода, кг $Ц$ – цена материала, руб.
2	Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера (КиП/ф)	$К_{иП/ф} = Н_{р} * Ц$, где $Н_{р}$ – норма расхода, шт $Ц$ – цена материала, руб.
3	Возвратные отходы (ВО) <i>вычитаются</i>	$В_{О} = М_{отх} * Ц$ $М_{отх} = М_{б} - М_{н}$, где $М_{отх}$ – масса отходов, кг $Ц$ – цена отходов, руб. $М_{б}$ – масса брутто (норма расхода), кг $М_{н}$ – масса нетто (чистая масса), кг
4	Топливо и энергия на технологические цели (ТиЭ)	Специальный расчет
5	Основная заработная плата производственных рабочих (Оз/пл)	В зависимости от формы и системы оплаты труда на предприятии
6	Дополнительная заработная плата (Дз/пл)	$Дз/пл = Оз/пл * \% Дз/пл / 100$
7	Отчисления на социальные нужды (Осоц)	$Осоц = (Оз/пл + Дз/пл) * \% Осоц / 100$
8	Расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования (РСЭО)	$РСЭО = \% РСЭО * Оз/пл / 100$ или по смете
9	Общехозяйственные расходы (Рц)	$Рц = \% Рц * Оз/пл(цеха) / 100$ или по смете
<i>Итого цеховая себестоимость (С/Су)</i>		

Продолжение таблицы 1

№ статьи	Наименование статьи	Расчет
10	Общезаводские расходы (Рз)	$R_z = \%R_z * O_z/пл(завода) / 100$
11	Прочие производственные расходы (Рпр)	$R_{пр} = \%R_{пр} * O_z/пл / 100$
<i>Итого производственная себестоимость (С/Спр)</i>		
12	Коммерческие расходы (расходы на реализацию) (Рк)	$R_k = \% R_k * C/Спр / 100$
<i>Итого полная себестоимость (С/Сп)</i>		

Кроме того, могут иметь место технологические потери (расчет по смете) и потери от брака (не планируются).

Прибыль (П) определяется в процентах к полной себестоимости с учетом обоснованной нормы рентабельности:

$$П = \frac{C/c_{п} * R}{100},$$

где $C/c_{п}$ – полная себестоимость,

R – рентабельность, %.

Расчет необходимого размера торговой надбавки ($ТН_{\%}$) можно произвести следующим образом:

$$ТН_{\%} = \frac{(P_{торг.} + П)}{Стоим. тов._{покупн. без НДС}},$$

где $P_{торг.}$ – расходы торговли,

П – прибыль от реализации,

Стоим. тов._{покупн. без НДС} – покупная стоимость товаров без НДС.

Пересчет валовой прибыли ($ВП_{\%}$) в торговую надбавку ($ТН_{\%}$) и наоборот производится следующим образом:

$$ВП_{\%} = \frac{ТН_{\%}}{100 + ТН_{\%}} * 100 * 100,$$

$$\frac{100 + НДС}{100 + НДС}$$

$$ТН_{\%} = \frac{ВП_{\%}}{100} * 100,$$

$$\frac{(100 + НДС) * 100 - ВП_{\%}}{100}$$

$$ВП_{\%} = \frac{ВП_{\Sigma}}{РТО} * 100,$$

$$ВП_{\Sigma} = \text{Выручка без косв. нал.} - C/c_{рп}$$

или

$$ВП_{\Sigma} = P_{торг.} + П,$$

где $ВП_{\Sigma}$ – сумма валовой прибыли,

РТО – розничный товарооборот,

Выручка без косв. нал. – выручка без косвенных налогов,

$C/c_{рп}$ – себестоимость реализованной продукции.

В цену товара включаются также и так называемые косвенные налоги: Акциз (А) и налог на добавленную стоимость (НДС).

Акцизы являются одним из видов косвенных налогов и устанавливаются на отдельные виды товаров, которые имеют высокий уровень рентабельности (Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть. Приложение 1).

Ставки акцизов могут устанавливаться:

- твердые или специфические – устанавливаются в абсолютной сумме на физическую единицу измерения подакцизных товаров.

Ставки по подакцизным товарам устанавливаются согласно Приложению 1 к Налоговому кодексу Республики Беларусь. Особенная часть.

Сумма акцизов по товарам, на которые установлены твердые ставки акцизов, определяется по формуле:

$$A = O \times C,$$

где А – сумма акциза;

О – объект обложения (объем продукции в натуральном выражении);

С – ставка акцизов.

Налог на добавленную стоимость – косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создается на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

Ставки налога на добавленную стоимость устанавливаются в размерах в соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь. Особенная часть.

Налог исчисляется по формуле:

$$H = HB \times C,$$

где НБ – налоговая база;

С – ставка налога (в процентах).

При исчислении налога из суммы полученной выручки, налоговой базой является выручка и исчисляется по формуле:

$$H = \text{выручка} \times C / 100 + C$$

При исчислении налога на добавленную стоимость при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь (кроме стран - членов Таможенного союза), сумма налога исчисляется по формуле:

$$H = HB \times C$$

При этом налоговая база определяется:

$$HB = TC + TP + A,$$

где ТС – таможенная стоимость ввозимого товара;

ТП – сумма таможенной пошлины;

А – сумма акцизов (для подакцизных товаров).

Транспортные расходы (Тр) рассчитываются в процентах к отпускной цене без НДС либо включаются в себестоимость продукции (статья Коммерческие расходы) по формуле:

$$Tr = \frac{OC_{\text{без НДС}} * \%Tr}{100},$$

либо

$$\text{Тр} = \frac{(\text{С}/\text{с}_\text{п} + \text{П} + \text{А}) * \% \text{Тр}}{100}.$$

*на условиях «франко-станция назначения» поставщиком:

$$\text{ОЦ}_{\text{с ндс}} = \text{ОЦ}_{\text{без ндс}} + \text{Тр} + \text{НДС}$$

*на условиях «франко-станция отправления» поставщиком:

$$\text{ОЦ}_{\text{с ндс}} = \text{ОЦ}_{\text{без ндс}} + \text{НДС}$$

Рентабельность продаж (РП):

$$\text{РП} = \text{ВП}\% - \text{УР}\%$$

где УР% - уровень расходов на реализацию.

Тема 7. Особенности ценообразования в других отраслях экономики

Сельскохозяйственные организации могут поставлять свою продукцию не только по государственному заказу, но и прочим оптовым покупателям, на рынки, в магазины, физическим лицам.

Под термином «закупочные цены» понимаются цены на производимую сельскохозяйственную продукцию, формируемые производителями сельхозпродукции (за исключением продукции, реализуемой по утвержденным в соответствии с законодательством фиксированным закупочным ценам). Закупочные цены формируются исходя из плановых затрат (себестоимости) на производство и реализацию продукции, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством, прибыли.

В системе тарифов большую роль играют транспортные тарифы. Тарифы на перевозку пассажиров и багажа городским и пригородным транспортом общего пользования регулируются облисполкомами и Минским горисполкомом по согласованию с Министерством экономики.

Грузовые транспортные тарифы – представляют собой денежное выражение созданной на транспорте стоимости. Услуги пассажирского транспорта являются одной из разновидностей нематериальных услуг, поскольку затраты труда при их осуществлении не овеществляются в предметах.

Расчета стоимости перевозок (тарифов) формируются на основе плановой себестоимости по статьям затрат, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством, прибыли, необходимой для воспроизводства, с учетом качества услуг и конъюнктуры рынка.

Следует учитывать, что каждый вид транспорта имеет специфические условия функционирования. Это обуславливает существенные различия в себестоимости перевозок по видам транспорта. Для ценообразования определяется себестоимость перевозок по родам грузов, видам отправок, расстояниям перевозок, скорости перевозок, типу вагонов, судов, кают и мест в них.

Розничная цена – цена, по которой товар реализуется конечному покупателю (в основном населению). Розничная цена является конечной ценой товара.

Торговая надбавка предназначена для покрытия расходов розничного торгового предприятия (организации) и полученная им прибыль.

Отдельные виды бытовых, оказываемых населению (физкультурно-оздоровительные для детей до 16 лет; ритуальные в пределах минимума похоронного ритуала; бань и душевых; парикмахерских, кроме услуг салонов и салонов типа «Люкс»; прачечных, включая прачечные самообслуживания; химической чистки; ремонта обуви; документального фото; социальные) относятся к социально-значимым. По ним предусмотрено регулирование цен и тарифов облисполкомами и Мингорисполкомом и устанавливаются предельные цены.

Единые принципы формирования цен и тарифов на ЖКУ населением и юридическим лицам определены положением «О порядке формирования цен (и тарифов) на ЖКУ с учётом отраслевых особенностей».

Население оплачивает коммунальные услуги за водоснабжение и водоотведение (канализацию), отопление исходя из фактического потребления этих услуг в натуральном выражении по показаниям приборов учёта, а если такие приборы не установлены, то по единым республиканским тарифам, которые определяются советом министров РБ. Тарифы на коммунальные услуги населению не покрывает полностью всех затрат ЖКХ. Субсидируется содержание жилья, потребление тепловой энергии, воды, транспортных услуг.

Продажная цена – цена организаций общественного питания.

Согласно Положения «О порядке формирования и применения цен и тарифов на продукцию общественного питания» предусмотрено два метода формирования цен:

- 1) На основе применения наценок,
- 2) На основе калькулирования себестоимости и рентабельности (применяется редко).

При формировании продажных цен на продукцию собственного производства по первому методу на основе себестоимости сырья включается в калькуляцию по ценам приобретения. При этом прибыль включается в калькуляцию исходя из уровня рентабельности и стоимости сырья и продукта в розничных ценах. Промышленный метод формирования цен в общественном питании практически не применяется.

Для составления сметной документации могут использоваться различные методы: ресурсный, ресурсно-индексный, базисно-индексный, базисно-компенсационный метод, а также метод на основе укрупненных сметных нормативов в т.ч. банка данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектов-аналогов (метод объектов-аналогов).

Выбор метода составления сметной документации определяется в каждом конкретном случае в зависимости от наличия исходных данных, требований действующих нормативных документов.

Формирование сметной стоимости в строительстве происходит в логической последовательности от частного к общему. При этом выделяют следующие основные этапы формирования сметной стоимости:

- расчет прямых затрат на производство СМР;
- расчет сметной себестоимости СМР;
- расчет сметной стоимости СМР;
- определение сметной стоимости строительства объекта.

Сметная стоимость работ для заказчика складывается из сметной стоимости непосредственно строительства, сметной стоимости затрат на оборудование, инструмент, инвентарь и иных затрат, которые включают в себя:

- затраты, связанные с отводом земельного участка;
- затраты на контроль и надзор в строительстве (авторский надзор, технадзор, Гостстройнадзор);
- расходы на подготовку кадров;
- проектно-изыскательские работы.

Полная стоимость строительства рассчитывается в сводном сметном расчете и учитывает весь комплекс затрат, связанных со строительством и вводом в эксплуатацию законченного строительством объекта.

Недвижимое имущество предоставляется в аренду по соглашению сторон без проведения аукциона либо путем проведения аукциона по продаже права заключения договора аренды с учетом требований Положения о порядке сдачи в аренду капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест, их частей, находящихся в республиканской собственности

Площадь сдаваемого в аренду недвижимого имущества определяется по техническому паспорту, а при отсутствии возможности определения сдаваемой в аренду площади по техническому паспорту - путем обмера помещений комиссией, созданной арендодателем.

Расчет размера арендной платы осуществляется в порядке, установленном Президентом Республики Беларусь.

Выручка от реализации продукции и услуг (В) включает три элемента:

- ✓ себестоимость;
- ✓ прибыль;
- ✓ косвенные налоги.

$$B = OЦ_{с\ ндс} * K,$$

где $OЦ_{с\ ндс}$ - отпускная цена с НДС,
K – количество (объем продукции).

Прибыль (П) организации - это часть выручки от реализации продукции, которая остается после вычета из нее налогов, уплачиваемых из выручки, затрат на производство.

$$\mathbf{П = В - НДС - А - С/с_{п}},$$

где $C/c_{п}$ - себестоимость полная.

$$\mathbf{П_{на\ 1\ ед.} = ОЦ_{с\ ндс} - НДС - А - С/с_{п\ на\ 1\ ед.}},$$

где $C/c_{п\ 1\ ед.}$ - себестоимость полная.

Показатели рентабельности рассчитывают:

Рентабельность продукции ($R_{п}$):

$$R_{п} = \frac{\mathbf{П}}{\mathbf{C/c_{п}}} * \mathbf{100}$$

Рентабельность продаж ($R_{пр}$):

$$R_{пр} = \frac{\mathbf{П}}{\mathbf{В}} * \mathbf{100},$$

Валовая прибыль рассчитывается следующим образом:

$$\mathbf{ВП_{\%} = \frac{ВП_{\Sigma}}{РТО} * 100},$$

$$\mathbf{ВП_{\Sigma} = Выручка\ без\ косв.\ нал. - С/с_{рп}}$$

или

$$\mathbf{ВП_{\Sigma} = P_{торг.} + П},$$

где $ВП_{\Sigma}$ – сумма валовой прибыли,

$РТО$ – розничный товароборот,

$Выручка_{без\ косв.\ нал.}$ – выручка без косвенных налогов,

$C/c_{рп}$ – себестоимость реализованной продукции.

Оптовая цена – это цена, которую формирует оптовый посредник и является ценой для расчетов между юридическими лицами.

$$\mathbf{ОптЦ_{с\ ндс} = ОЦ_{без\ ндс} + ОН + НДС},$$

где $ОптЦ_{с\ ндс}$ – оптовая цена с НДС,

$ОЦ_{без\ ндс}$ - отпускная цена без НДС,

$ОН$ – оптовая надбавка.

Оптовая надбавка предназначена для покрытия расходов оптовой организации (посредника) и для получения ими прибыли.

$$\mathbf{ОН = Расходы\ опта + Прибыль}$$

$$\mathbf{ОН = ОЦ_{без\ ндс} * \%ОН / 100},$$

где $ОЦ_{без\ ндс}$ - отпускная цена без НДС,

$ОН$ – оптовая надбавка.

Розничная цена – это цена, по которой товар реализуется конечному покупателю (в основном населению). Розничная цена является конечной ценой товара.

$$\mathbf{РЦ_{с\ ндс} = ОЦ_{без\ ндс} + ТН + НДС},$$

где $РЦ_{с\ ндс}$ – розничная цена с НДС,

$ОЦ_{без\ ндс}$ – отпускная цена без НДС,

$ТН$ – торговая надбавка,

$НДС$ – налог на добавленную стоимость.

Розничная цена при поставках через оптовое звено:

$$\mathbf{РЦ_{с\ ндс} = ОЦ_{без\ ндс} + ОН + ТН + НДС},$$

где $ОН$ – оптовая надбавка.

$$\mathbf{ОН = ОЦ_{без\ ндс} * \%ОН / 100}$$

Торговая надбавка предназначена для покрытия расходов розничного торгового предприятия (организации) и для получения ими прибыли.

ТН = Расходы торговли + Прибыль

ТН = ОЦ_{без НДС} * %ТН / 100

Согласно действующему законодательству Республики Беларусь ценовые скидки могут быть:

- 1 оптовая скидка;
- 2 скидка с отпускной цены.

Оптовая скидка – это скидка, которая не уменьшает отпускную цену отгрузки, а влияет только на доходность торговой организации. Реализация товаров народного потребления, приобретенных на вышеуказанных условиях осуществляется по отпускным ценам, установленным организацией-изготовителем либо импортером.

В сопроводительных документах будет указываться преysкурантная цена («первая»), размер предоставляемой скидки, цена к взаиморасчету («вторая»).

Розничная цена в этом случае будет определяться от цены преysкуранта.

Скидка с отпускной цены – это скидка, которая уменьшает преysкурантную цену, которая впоследствии будет использоваться для формирования розничной цены.

В договорных документах при таких расчетах обязательно должен присутствовать протокол согласования цен с указанием размера предоставляемой скидки, цены со скидкой, по которой осуществляется взаиморасчет и отгрузка. В сопроводительных документах будет указываться цена, уменьшенная на размер предоставленной скидки, а размер скидки не указывается.

Розничная цена в этом случае будет определяться от цены с учетом скидки.

Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию используются при закупке сельхозпродукции и сырья у населения, колхозов, совхозов, фермерских хозяйств и др., а также дикорастущих плодов и ягод у населения.

Если закупка с/х продукции осуществляется от колхозов и т.п., то в закупочной цене выделяется НДС:

ЗЦ_{безНДС} = (ЗЦ_{с НДС} · 100 / (100 + % НДС))

Если закупка продукции производится у населения, то в закупочной цене НДС не выделяется.

При расчете в заготовках отпускной цены соблюдается следующая последовательность:

- рассчитывается закупочная цена без НДС (ЗЦ_{безНДС}),
- определяется сумма расходов на реализацию (Р_р):

ΣР_р = ЗЦ_{безНДС} · У_рР_р / 100,

- определяется сумма прибыли:

ΣП = ЗЦ_{безНДС} · У_рР / 100,

- определяется сумма дохода от реализации продукции заготовок (Д_р):

$$\Sigma D_p = \Sigma P_p + \Sigma П.$$

- определяется цена заготовок без НДС:

$$ОЦ_{\text{заг без НДС}} = \Sigma D_p + ЗЦ_{\text{без НДС}},$$

- определяется цена заготовок с НДС:

$$ОЦ_{\text{заг с НДС}} = ОЦ_{\text{заг без НДС}} \cdot (100 + \%НДС) / 100.$$

В заготовках используются и розничные цены:

$$РЦ_{\text{с НДС}} = ЗЦ_{\text{без НДС}} + ТН + НДС$$

$$ТН = ЗЦ_{\text{без НДС}} \cdot \%ТН / 100$$

$$НДС = (ЗЦ_{\text{без НДС}} + ТН) \cdot \%НДС / 100.$$

В системе тарифов большую роль играют транспортные тарифы.

Для калькуляции себестоимости перевозок используется следующая формула:

$$S = ЗП + Осс + St + Scm + Sш + Sp + Sam + Sn + Nbc,$$

где ЗП – заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок за один автомобиле-день;

Осс – отчисления в бюджет от средств на оплату труда;

St – затраты на автомобильное топливо;

Scm – затраты на смазочные и другие эксплуатационные материалы;

Sш – материальные затраты на ремонт и восстановление автомобильных шин;

Sp – материальные затраты на техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонты автомобилей;

Sam – амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов;

Sn – общехозяйственные (накладные) расходы без учета налогов, включаемых в себестоимость, и фонда заработной платы административно-управленческого персонала, включенного в общий фонд оплаты труда;

Nbc – налоги и платежи, предусмотренные действующим налоговым и бюджетным законодательством.

Плановая прибыль (П) определяется по формуле:

$$П = S \times R / 100,$$

где R – рентабельность перевозок, %.

Доход (Дп) от перевозок определяется как сумма себестоимости, прибыли и налогов, сборов и отчислений, уплачиваемых из выручки (Ncc), по формуле:

$$Дп = S + П + Ncc.$$

Доход с учетом налога на добавленную стоимость (НДС) определяется по формуле:

$$Д = Дп \times 100 + НДС / 100,$$

где НДС – ставка налога на добавленную стоимость, %.

Полученный доход (с НДС) одновременно является и тарифом за одну смену работы автомобиля.

Себестоимость транспортной продукции может быть представлена следующей формулой:

$$C = P + Z * D,$$

где С – себестоимость перевозки 1 т груза;

Р – расходы на начально-конечные операции на 1 т груза;

З – затраты на передвижение 1 т грузана 1 км;

Д – расстояние, км.

Отсюда себестоимость тонна-километра грузооборота транспорта будет вычисляться по формуле:

$$C = \frac{P}{D} + Z.$$

Тарифы на бытовые услуги формируются на основе плановой себестоимости, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством и прибыли, определяемой с учетом качества услуг и конъюнктуры рынка, а также действующего законодательства РБ.

В цену заказа по бытовым услугам включаются:

1. стоимость материала, запасных частей, фурнитуры
2. цена услуги (себестоимость, исходя из стоимости обработки, прибыль).

Стоимость пошива рассчитывается по формуле:

$$C_{п} = (\text{Изд.н/ч} + \text{УЭ}) * \text{ТС},$$

где Сп - Стоимость пошива,

Изд.н/ч – изделие минимальной сложности (раскрой и пошив)

УЭ – усложняющие элементы,

ТС – тарифная ставка, д.е./ч.

В цену заказа по бытовой услуге включается:

$$ЦЗ = CМ + ЦУ,$$

$$ЦЗ_{\text{ндс}} = ЦЗ + НДС,$$

где СМ – стоимость материала,

ЦУ – цена услуги,

ЦЗ – цена заказа.

Рентабельность бытовых услуг при формировании цен исчисляется к себестоимости обработки (без учёта стоимости материала). Если были обслужены и реализованы товары, изготовленные без предварительных заказов, то отпускные цены формируются аналогично ценообразованию в промышленности.

Единые принципы формирования цен и тарифов на жилищно-коммунальные услуги (далее – ЖКУ) населением и юридическим лицам определены положением «О порядке формирования цен (и тарифов) на ЖКУ с учётом отраслевых особенностей.

1) Расчёт тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения осуществляется на 1 м³реализованной воды от водостока в городскую канализацию:

2) На услуги отопления и горячего водоснабжения за 1 Гкал тепловой энергии

3) На услуги сбора, вывоза и обезвреживания бытовых отходов расчёт осуществляется за 1 м³ отходов

4) За пользование лифтами на 1 человека в месяц

5) По техническому обслуживанию жилого дома расчёт тарифов осуществляется на 1 м² общей площади жилого дома

В расчет на коммунальные услуги для юридических лиц включаются:

1) Затраты, зависящие от объёма оказываемых их услуг

2) Установленные налоги и неналоговые платежи

3) Рентабельность в размере не выше 30%

4) Затраты, связанные с установление оказанных услуг по льготным тарифам населения, не покрываемыми тарифами и другими источниками (с учётом их рентабельности не выше 15%)

Продажная цена – цена организаций общественного питания.

Согласно Положения «О порядке формирования и применения цен и тарифов на продукцию общественного питания» предусмотрено два метода формирования цен:

1) На основе применения наценок,

2) На основе калькулирования себестоимости и рентабельности (применяется редко).

Продажные цены делятся на:

- продукцию собственного производства,

- покупные товары.

Модели формирования продажных цен на продукцию собственного производства на объектах общественного питания:

- На продукцию собственного производства для учреждений образования (финансируемых из госбюджета):

$$ПЦ_{с НДС} = ОЦ_{с НДС} + ТН + Нац,$$

где ПЦ_{с НДС} – продажная цена с НДС,

Нац – наценка объектов общественного питания;

$$ТН = ОЦ_{с НДС} \cdot \%ТН / 100,$$

$$Нац = РЦ_{с НДС} \cdot \%Нац / 100$$

- На собственную продукцию для прочих объектов общественного питания, на покупные товары, реализуемые в разлив и порционно:

$$ПЦ_{с НДС} = ОЦ_{без НДС} + ТН + НДС + Нац,$$

$$ОЦ_{без НДС} = ОЦ_{с НДС} \cdot 100 / (100 + \%НДС)$$

$$ТН = ОЦ_{без НДС} \cdot \%ТН / 100,$$

$$НДС = РЦ_{без НДС} \cdot \%НДС / 100$$

или

$$НДС = (ОЦ_{без НДС} + ТН) \cdot \%НДС / 100$$

$$Нац = РЦ_{с НДС} \cdot \%Нац / 100$$

- Продажная цена на покупные товары, реализуемые организациями общественного питания без кулинарной обработки:

$$ПЦ_{с НДС}(РЦ) = ОЦ_{без НДС} + ТН + НДС$$

Калькуляционная карточка предназначена для определения продажной цены отдельно на каждое блюдо.

В калькуляционной карточке указывается:

- 1) Порядковый номер калькуляционной карточки
- 2) Номер рецептуры, колонки и название сборника, из которого взята рецептура. Например, 190/2-1996 означает: 190 – номер рецептуры, 2 – колонка рецептуры Сборника рецептов блюд и кулинарных изделий для предприятий общественного питания, 1996 – год издания сборника.
- 3) Наименование продукта
- 4) Количество продуктов в килограммах с точностью до 1 грамма (на 100 грамм порций и 10 грамм соуса, полуфабриката или кулинарного изделия)
- 5) Продажная цена 1 килограмма продукта с учётом установленных торговых надбавок и наценок на продукцию собственного производства предприятия общественного питания
- 6) Продажная стоимость набора сырья на 100 порций (10 килограмм)
- 7) Продажная цена одной порции; выход готовой продукции в граммах. Вес соуса и гарнира для вторых блюд указывается через дробь
- 8) Дата составления калькуляции

Продажная цена порции на 1 блюдо изделия определяется путём деления продажной стоимости набора на 100 или 10 с округлением в соответствии с действующим законодательством РБ.

Для составления сметной документации могут использоваться различные методы: ресурсный, ресурсно-индексный, базисно-индексный, базисно-компенсационный метод, а также метод на основе укрупненных сметных нормативов в т.ч. банка данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектов-аналогов(метод объектов-аналогов).

Формирование сметной стоимости в строительстве происходит в логической последовательности от частного к общему. При этом выделяют следующие основные этапы формирования сметной стоимости:

- расчет прямых затрат на производство строительно-монтажных работ (далее – СМР);
- расчет сметной себестоимости СМР;
- расчет сметной стоимости СМР;
- определение сметной стоимости строительства объекта.

Сметная стоимость прямых затрат (Спз) состоит из основной заработной платы рабочих (Созп), стоимости материалов, полуфабрикатов, изделий и конструкций (См), стоимости эксплуатации строительных машин и механизмов (Сэ):

$$Спз = Созп + См + Сэ$$

Сметная себестоимость строительных, монтажных и иных специальных работ (Сс_{СМР}) состоит из стоимости прямых затрат (Спз), накладных расходов (Снр), стоимости дополнительных затрат на

временные здания и сооружения (Свз) и на зимнее удорожание работ (Сзу), расходов на непредвиденные работы и затраты:

$$C_{CCMP} = C_{ПЗ} + Нр + C_{Свз} + C_{Сзу} + C_{непр}$$

Сметная стоимость строительных, монтажных и иных специальных работ состоит из сметной себестоимости и плановых накоплений (Спн):

$$C_{СМР} = C_{CCMP} + C_{Пн} = Пз + Нр + Пн + C_{Свз} + C_{Сзу} + C_{непр}$$

Сметная стоимость строительства (Сстр) формируется на основании стоимости строительных, монтажных и иных специальных работ с учетом прочих затрат, связанных со спецификой выполнения работ на объекте. Эти затраты предусматриваются главой девять сводного сметного расчета (надбавки за подвижной и разъездной характер труда, премирование за ввод, за производственные результаты, перевозка рабочих, командирование рабочих, вахтовый метод организации работ и т.п.).

$$C_{Стр} = C_{СМР} + C_{Спр}$$

Сметная стоимость работ для заказчика складывается из сметной стоимости непосредственно строительства, сметной стоимости затрат на оборудование, инструмент, инвентарь (Соб) и иных затрат, которые включают в себя:

- затраты, связанные с отводом земельного участка;
- затраты на контроль и надзор в строительстве (авторский надзор, технадзор, Гостстройнадзор);
- расходы на подготовку кадров;
- проектно-изыскательские работы.

Полная стоимость строительства рассчитывается в сводном сметном расчете и учитывает весь комплекс затрат, связанных со строительством и вводом в эксплуатацию законченного строительством объекта.

При определении стоимости СМР и цены строительной продукции возможны три подхода:

- 1) минимальный уровень цены, определяемый затратами;
- 2) максимальный уровень цены, сформированный спросом;
- 3) оптимально возможный уровень цены.

Цены на строительную продукцию формируются исходя из сметной стоимости и могут быть следующие:

- твердая договорная цена;
- динамичная (открытая) договорная цена;
- рыночная цена строительства.

Аренда – метод хозяйствования, который основан на срочном возмездном владении и пользовании имуществом, необходимым арендатору для самостоятельного осуществления хозяйственной деятельности.

Договор аренды представляет собой соглашение, по которому собственник имущества или титульный владелец имущества в пределах прав обязуется предоставить во временное владение и пользование, либо пользование принадлежащее ему имущество, а арендатор обязуется принять это имущество, использовать его в соответствии с хозяйственным

назначением и условиями договора, нести расходы по его содержанию, возвратить имущество и уплатить арендную плату.

Арендная плата устанавливается за все арендуемое имущество в целом или отдельно по каждой из его составных частей в виде:

- 1) определенных в твердой сумме платежей, вносимых периодически или единовременно;
- 2) установленной доли полученных в результате использования арендованного имущества продукции, плодов или доходов;
- 3) предоставления арендатором определенных услуг;
- 4) передачи арендатором арендодателю обусловленной договором вещи в собственность или в аренду;
- 5) возложения на арендатора обусловленных договором затрат на улучшение арендованного имущества.

Арендная плата изменяется по соглашению сторон.

Расчет арендной платы производится в соответствии с Указом Президента РБ № 150 от 29.03.2012 «О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом», а также другим действующим законодательством в РБ.

Размер арендной платы устанавливается в базовых арендных величинах и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Апл.} = \text{Бст.} \times \text{Кмест.} \times \text{К}(0,5 - 3) \times \text{Кпр.2} \times \text{Кдоп.} \times \text{Сар.},$$

где: Апл. - размер арендной платы за месяц;

Б ст. - базовая ставка для населенных пунктов (для Минска 0,5);

К мест. - коэффициент местонахождения зданий, сооружений;

К (0,5 - 3) - коэффициент спроса на недвижимое имущество, его технического состояния и коммерческой выгоды;

Кпр.2 - коэффициент, устанавливаемый в соответствии с действующим законодательством (понижающие либо повышающие);

Кдоп. - дополнительный коэффициент, (дополнительные понижающие или повышающие коэффициенты устанавливаются по решению Президента Республики Беларусь по предложениям Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка, Администрации Президента Республики Беларусь, Управления делами Президента Республики Беларусь, Национальной академии наук Беларуси, облисполкомов и Минского горисполкома);

Сар. - арендуемая площадь.

При сдаче в аренду оборудования, транспортных средств размер арендной платы определяется за месяц исходя из остаточной стоимости оборудования, транспортных средств, коэффициента эффективности, суммы налогов, сборов, других обязательных платежей в бюджет по следующей формуле:

$$\text{Апл.} = \frac{\text{Сост.} \times \text{Кис.} \times \text{Кэф.}}{12} + \text{Нсб.},$$

где: Апл. - размер арендной платы за месяц, руб.,

Сост. - остаточная стоимость оборудования, транспортных средств, руб.,
K_{ис.} - коэффициент изменения стоимости основных средств,
K_{эф.} - коэффициент эффективности,
Нсб. - сумма оборотных налогов и налога на добавленную стоимость,
руб.

Тема 8. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности

Международное разделение труда играет важную роль в развитии научно-технического процесса, в повышении эффективности производства и экономической интеграции стран с различным уровнем развития производительных сил. Оно является своего рода «локомотивом» развития науки и техники, роста производительности труда, концентрации и специализации производства. Отличительная особенность международного разделения труда в современных условиях – переход к экономии общих затрат на производство продукции в различных странах, решение глобальных экономических и экологических проблем. Особая его роль – в экономической интеграции и кооперации труда в мировой экономике.

Мировая цена – это цена основных стран экспортеров товаров и услуг, выраженная в свободно-конвертируемой валюте, цена, по которой осуществляется купля-продажа в важнейших международных центрах торговли на рынках со свободным режимом. На мировую цену оказывают влияние природные, географические, экологические, социальные, политические и экономические факторы.

В рыночной экономике спрос и предложение чаще всего являются решающим фактором ценообразования. В мировом ценообразовании важную роль играет конъюнктура рынка, которая определяется экономической ситуацией на рынке в определенный момент времени.

Цены международного рынка отличаются от внутренних цен отдельных стран. В них не содержатся косвенные налоги — налог на добавленную стоимость или акцизы, поэтому, например, в международных аэропортах за таможенной границей можно приобрести сигареты или алкоголь дешевле, чем внутри страны. Но имеются и другие особенности цен международной торговли, как, впрочем, и формирования здесь спроса и предложения, а также хода конкурентной борьбы. Возникает вопрос, с чем связаны различия и что общего в ценообразовании на мировом и внутренних рынках.

Мировая цена представляет денежное выражение интернациональной стоимости товаров. Интернациональная стоимость - общественно необходимые затраты труда при изготовлении единицы одинаковой продукции в различных странах. Мировая цена определяется конъюнктурой мирового рынка, спросом и предложением на мировом рынке, колебанием валютных курсов, изменением политической обстановки, кроме того, на мировые цены большое влияние оказывает государство, осуществляющее

регулирование путем субсидирования, квотирования, лицензирования импорта и экспорта.

Мировой рынок формируется на базе взаимодействия национальных рынков стран-участниц мировой торговли. Характерной особенностью взаимодействия внутренних и мировых цен выступает расхождение их уровней. Это расхождение обуславливается следующими причинами:

обособленностью внутренних рынков от мирового;

торгово-экономическими особенностями мирового рынка по сравнению с товарным обменом в рамках отдельных стран.

Мировой опыт показывает, что преобладающим вариантом ценовых расхождений между внутренними ценами и ценами международной торговли выступает превышение внутренних цен над внешнеторговыми как по экспортируемой, так и особенно по импортируемой продукции. Для отдельных стран и товаров возможен и допустим более высокий уровень экспортной цены по сравнению с внутренней, поскольку создаются дополнительные стимулы для вывоза товаров. Такая ситуация долгое время была типичной для нашей страны, когда дешевое сырье и рабочая сила, регулирование внутренних цен позволяли осуществлять эффективные внешнеторговые сделки. Еще и сегодня по отдельным товарам, внутренние цены которых в республике по-прежнему регулируются, расхождение между экспортными ценами и ценами внутреннего рынка весьма значительно, что вряд ли можно считать оправданным. Например, внешнеторговая цена экспортируемых калийных удобрений более чем в два раза превышает внутреннюю. Заниженный уровень внутренних цен оказывает искажающее влияние на затраты и цены продуктов переработки сельского хозяйства, препятствует установлению объективных пропорций в ценах на различные виды продукции, не стимулирует реструктуризацию производства.

В целом в международной торговле тенденция превышения уровня внутренних цен над внешнеторговыми по экспортируемым товарам выступает в сглаженной форме, так как при экспорте развитые страны, стимулируя вывоз продукции, максимально уменьшают барьеры между внутренним и внешним рынками.

Установление цены в намечаемой внешнеторговой сделке зависит от многих условий контракта: базиса поставки, качества товара, стоимости упаковки, объема гарантий, срока поставки, условий платежа, сдачи-приемки товара, характера арбитражной оговорки и др. Поэтому расчет контрактной цены связан с проработкой целого ряда положений контракта.

Контрактная цена товара – это количество денежных единиц определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу в указанной в контракте валюте за согласованную единицу товара и принятые базисные условия поставки.

Если внешнеторговая сделка (экспортная или импортная) признается эффективной, то в этом случае определяется базовая цена, ориентированная на мировую цену. Однако контрактная цена может отличаться от базовой и

мировой за счет системы ценовых поправок, принятых в международной практике.

Импортируемая продукция поступает на внутренний рынок страны, поэтому цены на нее обязательно согласовываются с ценами на аналогичную отечественную продукцию.

При расчете цен на импортируемую продукцию разница между показателями, формирующимися в условиях национального и внешнего рынков, обычно покрывается ставкой импортной таможенной пошлины. В целях стимулирования импорта (наиболее дефицитных товаров на национальном рынке) ставки пошлин могут быть снижены или сняты. Такие же льготные меры применяются при импорте товаров из слаборазвитых стран и стран, в отношении которых проводится политика благоприятствования. Внутренние косвенные налоги (налог на добавленную стоимость и акциз по подакцизным товарам) включаются в структуру цены.

Импортеры должны формировать отпускные цены на товары иностранного происхождения с учетом следующих элементов:

- контрактных цен;
- таможенных платежей;
- транспортных расходов;
- расходов по страхованию;
- процентов по кредитам;
- иных расходов.

Расчетный уровень цены при импорте является, по сути, нижним ее порогом и может быть представлен формулой:

$$Ц_{ир} = Ц_{к} + Т_{п} + Т_{сб} + А + Р_{вн} + НДС,$$

где $Ц_{ир}$ – расчетная цена импортируемого товара;

$Ц_{к}$ – контрактная цена товара, пересчитанная в белорусские рубли;

$Т_{п}$ – импортная таможенная пошлина;

$Т_{сб}$ – таможенный сбор;

$А$ — акциз (если товар подакцизный);

$Р_{вн}$ – внутренние расходы импортера, связанные с движением товара на внутреннем рынке и не оговоренные в контракте;

$НДС$ — налог на добавленную стоимость.

Расчет акциза при ввозе (твердая ставка):

$$А = V_{вв} * C_{а},$$

где $А$ – сумма акциза,

$V_{вв}$ – объем ввезенной продукции,

$C_{а}$ – ставка налога (Приложение №1 Налоговый кодекс. Особенная часть).

Расчет акциза при реализации подакцизных товаров народного потребления (ТНП):

$$А = V_{рт} * C_{а},$$

где $V_{рт}$ – объем реализованных ТНП.

Момент фактической реализации определяется исходя из дня отгрузки продукции, товаров, работ, услуг, который приходится на отчетный период независимо от поступления денежных средств на основании грузовой таможенной декларации.

Расчет конечных розничных цен на продукцию импортного производства производится торговыми организациями исходя из утвержденных импортерами отпускных цен, торговых надбавок с учетом надбавки оптового звена и предусмотренных ограничений, НДС по установленным ставкам.

Порядок исчисления НДС при ввозе ТНП:

$$\text{НДС} = \frac{(\text{ТС} + \text{ТП} + \text{А}) * \% \text{НДС}}{100},$$

где НДС – сумма НДС,

ТС – таможенная стоимость,

ТП – таможенная пошлина,

%НДС – ставка НДС.

Исключением из общего порядка формирования отпускных цен на товары иностранного происхождения являются:

- социально значимые товары;
- отдельные товарные группы, на которые торговые надбавки применяются в размерах, устанавливаемых Министерством экономики РБ, областными и Минским городским исполкомом;
- прочие товары, в соответствии с действующим законодательством РБ.

Практический материал по темам учебной программы

Номер и наименование практических занятий	Количество учебных часов
Практическое занятие № 1 Анализ различных ситуаций по определению ценовой стратегии фирмы	2
Практическое занятие № 2 Расчет цен различными методами и их сравнительный анализ	2
Практическое занятие № 3 Расчет себестоимости единицы продукции принятым в отрасли методом	2
Практическое занятие № 4 Определение нормы рентабельности. Расчет цены с учетом рентабельности и транспортных расходов	2
Практическое занятие № 5 Расчет отпускной цены с учетом налогов, предусмотренных налоговым законодательством	2
Практическое занятие № 6 Расчет показателей эффективности работы предприятия	2
Практическое занятие № 7 Расчет величины торговых надбавок, оптовых и розничных цен	2
Практическое занятие № 8 Расчет цены на конкретный вид продукции и услуг	2
Практическое занятие № 9 Расчет отпускной цены импортера	2

Перечень средств обучения по учебной дисциплине «Ценообразование»

Презентации к теоретическим занятиям
Раздаточный материал для проведения теоретических занятий по учебной дисциплине «Ценообразование»
Раздаточный материал для проведения практических занятий
Карточки – задания к тематическим контролям №1 - № 8

Самоконтроль знаний

Тема: Введение; Механизм ценообразования в рыночной экономике; Система, состав и структура цен

Вариант 1

1. Дайте определение понятию «цена», «тариф»
2. Дайте определение понятию «механизм ценообразования»
3. Поясните и опишите первый подход к определению природы цены – «теория стоимости». Назовите представителя основания этой теории

Вариант 2

1. Дайте определение понятию «регулирование ценообразования»
2. Назовите объекты и субъекты ценообразования
3. Поясните и опишите второй подход к определению природы цены – «маржинальная теория цены и ценообразования». Назовите представителя основания этой теории

Вариант 3

1. Дайте определение понятию «ценообразование»
2. Дайте определение понятию «рыночная цена»
3. Поясните и опишите третий подход к определению природы цены – «теория издержек производства и теория предельной полезности». Назовите представителя основания этой теории

Вариант 4

1. Дайте определение понятия «декларирование цен»
2. Укажите состав отпускной (на подакцизный товар и не подлежащий обложению акцизом) и оптовой цены по элементам
3. Назовите и опишите функции цены

Вариант 5

1. Дайте определение понятию современной формулы цены в упрощенном виде
2. Перечислите факторы, влияющие на уровень цен
3. Укажите состав розничной цены по элементам (по прямым хозяйственным связям, через оптовое звено)

**Тема: Государственное регулирование цен и ценообразования;
Ценообразование на рынках различного типа**

Вариант 1

1. Дайте определение понятию «ценовая политика»
2. Назовите косвенные (индикативные) методы регулирования ценообразования, связанных с антимонопольным законодательством
3. Поясните и опишите особенности стратегии установления цен на рынке свободной конкуренции

Вариант 2

1. Дайте определение понятию «продуктовый портфель»
2. Назовите способы прямого регулирования ценообразования
3. Поясните и опишите особенности стратегии установления цен на рынке монополистической конкуренции

Вариант 3

1. Дайте определение понятию «монопольная цена»
2. Опишите стадию зрелости и стадию спада жизненного цикла продукта
3. Поясните и опишите особенности стратегии установления цен на рынке олигополистической конкуренции

Вариант 4

1. Назовите цели государственного регулирования цен
2. Опишите стадию внедрения на рынок и стадию роста объема продаж жизненного цикла продукта
3. Назовите виды монопольных цен и поясните их сущность

Вариант 5

1. Назовите монополистические отрасли
2. Дайте определение понятию «жизненный цикл продукта»
3. Назовите ценовые стратегии и поясните их сущность

Вариант 6

1. Дайте определение понятию «ценовая политика предприятия»
2. Перечислите главные задачи ценовой стратегии в рыночной экономике

3. Поясните и опишите особенности стратегии установления цен на рынке чистой монополии

Тема: Методы ценообразования

Вариант 1

1. Рассчитайте отпускную цену на изделие организации-изготовителя на основании следующих данных:

- производственная себестоимость – 8 руб.
- коммерческие расходы – 2 %
- прибыль – 40%
- НДС – действующая на момент решения задания.

2. Определите цену на новое изделие используя балловый метод на основании следующих данных:

Параметр качества	Значимость, %	Балловая оценка параметра качества изделия	
		Старой модели	Новой модели
Надежность	45	40	45
Удобство пользования	15	48	38
Технические параметры	20	45	28
Дизайн	5	35	40
Долговечность	15	30	20

Цена на старую модель – 85 руб.

Вариант 2

1. Рассчитайте отпускную цену на изделие организации-изготовителя методом прямых затрат на основании следующих данных:

- переменные затраты единицы изделия – 14 руб.
- плановая рентабельность – 55% к переменным затратам
- НДС – действующая на момент решения задания.

2. На основании исходных данных определите, как должен возрасти объем продаж выпускаемой продукции для обеспечения безубыточной работы при снижении цены на 7%, а также рассчитайте точку безубыточности. По предварительным оценкам специалистов, объем продаж может увеличиться на 10%.

Исходные данные:

- отпускная цена единицы изделия без налогов – 25 руб.
- переменные затраты на единицу продукции – 10 руб.
- общие постоянные затраты – 40000 руб.

Вариант 3

1. Рассчитайте отпускную цену изделия организации-изготовителя на основании следующих данных:

- производственная себестоимость – 6 руб.
- расходы, связанные со сбытом – 2,5 руб.
- прибыль – 30%
- акциз – 2,2 руб.
- НДС – действующая на момент решения задания.

2. Определите цену на новое изделие используя балловый метод на основании исходных данных:

Параметр качества	Значимость, %	Балловая оценка параметра качества изделия	
		Старой модели	Новой модели
Надежность	25	80	95
Удобство пользования	35	55	58
Технические параметры	10	65	60
Дизайн	15	15	7
Долговечность	15	10	5

Цена на старую модель – 70 руб.

Вариант 4

1. Рассчитайте возможную цену на новую продукцию организации-изготовителя на основании следующих данных:

- материальные затраты на аналогичную продукцию – 50 руб.
- Структура цены аналогичной продукции: 65% - материальные затраты, 25% - расходы на оплату труда, 10% - остальные затраты, включаемые в цену.

2. На основании исходных данных определите, как должен возрасти объем продаж выпускаемой продукции для обеспечения безубыточной работы при снижении цены на 15%. По предварительным оценкам специалистов, объем продаж может увеличиться на 20%.

Исходные данные:

- объем продаж – 5000 шт.
- отпускная цена единицы изделия без налогов – 40 руб.
- переменные затраты на единицу продукции – 20 руб.

Вариант 5

1. На основании исходных данных определите цену изделия в дополнительном заказе используя метод прямых затрат:

- объем дополнительной реализации изделий – 20000 ед.
- постоянные затраты на весь выпуск – 15000 руб. (возмещаются в цене реализуемых изделий основного производства без налогов, включаемых в цену)

- отпускная цена изделия основного производства без налогов – 4,5 руб.

Увеличение объема производства не требует повышения постоянных затрат.

2. Определите цену на новое изделие используя балловый метод на основании исходных данных:

Параметр качества	Значимость, %	Балловая оценка параметра качества изделия	
		Старой модели	Новой модели
Надежность	15	80	70
Удобство пользования	25	60	50
Технические параметры	30	75	80
Дизайн	25	15	25
Долговечность	5	10	5

Цена на старую модель – 100 руб.

Вариант 6

1. На основании исходных данных определите, как должен возрасти объем продаж выпускаемой продукции для обеспечения безубыточной работы при снижении цены на 8%. По предварительным оценкам специалистов, объем продаж может увеличиться на 20%.

Исходные данные:

- объем продаж – 7000 шт.
- отпускная цена единицы изделия без налогов – 30 руб.
- переменные затраты на единицу продукции – 16 руб.

2. Рассчитайте отпускную цену на изделие организации-изготовителя на основании следующих данных:

- производственная себестоимость – 10 руб.
- коммерческие расходы – 1,8 %
- прибыль – 50%
- НДС – действующая на момент решения задания.

Тема: Ценообразование на промышленном предприятии

Вариант 1

1. Рассчитайте отпускную цену на изделие организации-изготовителя на основании следующих данных:

- производственная себестоимость – 7 руб.
- коммерческие расходы – 5 %
- прибыль – 50%
- акциз – 1,6 руб.
- НДС – действующая на момент решения задания.

2. Рассчитайте производственную и полную себестоимость продукции на произведенную продукцию по промышленному предприятию:

- Стоимость сырья и материалов	1500 руб.
- Работы и услуги производственного характера	80 руб.
- Транспортные расходы производственного характера	50 руб.
- Потери от брака в пределах норм	40 руб.
- Недостачи продукции, всего	50 руб.
- в т. ч. в пределах норм	25 руб.
- Расходы на оплату труда (без начислений)	600 руб.
- Расходы на содержание детского сада	40 руб.
- Командировочные расходы	30 руб.
- Прочие производственные расходы	700 руб.
- Расходы, связанные со сбытом	300 руб.

Вариант 2

1. Рассчитайте отпускную цену на изделие организации-изготовителя на основании следующих данных:

- полная себестоимость – 14 руб.
- рентабельность – 15%
- транспортные расходы – 2,5% к цене без НДС
- НДС – действующая на момент решения задания.

2. Рассчитайте выручку от реализации продукции и рентабельность продаж за отчетный период на основании следующих данных:

- Сырье и материалы – 7 руб.
- Транспортно-заготовительные расходы – 2 руб.
- Расходы на оплату труда производственных рабочих (с начислениями) – 0,6 руб.
- Плановая рентабельность – 30%
- НДС – действующая на момент решения задания.
- Объем реализации – 150 шт.

Вариант 3

1. Рассчитайте отпускную цену изделия организации-изготовителя на основании следующих данных:

- производственная себестоимость – 3 руб.
- коммерческие расходы – 1,5 руб.
- рентабельность – 20%
- транспортные расходы – 2% к полной себестоимости.
- НДС – действующая на момент решения задания.

2. Определите полную себестоимость единицы продукции на основании исходных данных:

- Стоимость основных материалов – 9 руб.
- Возвратные отходы – 2% от стоимости материалов.
- Топливо и энергия на технологические цели – 0,8 руб.
- Основная з/пл производственных рабочих – 3 руб.
- Дополнительная з/пл производственных рабочих – 20%
- Расходы на подготовку и освоение производства – 12% от основной з/пл.
- Общепроизводственные расходы – 2 руб.
- Общехозяйственные расходы – 110%
- Коммерческие расходы – 3%

Вариант 4

1. Рассчитайте отпускную цену на продукцию организации-изготовителя на основании следующих данных:

- Производственная себестоимость продукции – 4 руб.
- Коммерческие расходы – 2,3 %
- Рентабельность – 35 %
- Акциз – 0,35 руб.
- НДС – действующая на момент решения задания

2. На основании исходных данных составьте плановую калькуляцию на 1 единицу изделия:

Исходные данные (в расчете на 100 ед.):

- сырье и материалы – 70 руб.
- транспортно-заготовительные расходы – 8 руб.
- упаковка – 0,3 руб.
- топливо и энергия на технологические цели – 1,7 руб.
- заработная плата производственных рабочих (с начислениями) - 4 руб.
- общепроизводственные расходы – 3 руб.
- общехозяйственные расходы – 2,5 руб.
- амортизация – 1,15 руб.
- прочие производственные расходы – 0,7 руб.
- коммерческие расходы – 3 руб.
- плановая рентабельность – 15%
- НДС – действующая на момент решения задания

Вариант 5

1. На основании исходных данных рассчитайте цену единицы изделия подакцизного товара на условиях «франко-склад» покупателя:

- полная себестоимость единицы – 14 руб.
- рентабельность – 10%
- ставка акциза – 0,4 руб.
- транспортные расходы до станции назначения – 3% к полной себестоимости.
- НДС – действующая на момент решения задания

2. Определите полную себестоимость единицы продукции на основании исходных данных:

- Стоимость основных материалов – 420 руб.
- Покупные полуфабрикаты – 90 руб.
- Возвратные отходы – 3% от стоимости материалов.
- Топливо и энергия на технологические цели – 70 руб.
- Основная з/пл производственных рабочих – 150 руб.
- Дополнительная з/пл производственных рабочих – 10%
- Расходы на подготовку и освоение производства – 15% от основной з/пл.
- Общепроизводственные расходы – 40 руб.
- Общехозяйственные расходы – 150%
- Расходы, связанные со сбытом – 1,5%

Вариант 6

1. На основании исходных данных рассчитайте отпускную цену изделия организации –изготовителя, выручку от его реализации и рентабельность продаж.

Исходные данные:

- плановый объем продаж – 5000 шт.
- производственная себестоимость – 4 руб.
- коммерческие расходы – 1,5руб.
- ставка акциза – 0,36 руб.
- НДС – действующая на момент решения задания.

2. Рассчитайте полную себестоимость и отпускную цену продукции на произведенную продукцию по промышленному предприятию:

- Стоимость сырья и материалов - 600 руб.
- Работы и услуги производственного характера - 100 руб.
- Транспортные расходы производственного характера - 80 руб.
- Потери от брака в пределах норм - 60 руб.
- Расходы на оплату труда (с начислениями) - 800 руб.
- Командировочные расходы - 30 руб.

- Прочие производственные расходы - 700 руб.
- Расходы, связанные со сбытом - 300 руб.

Примерный перечень вопросов к ОКР № 1

Теоретическая часть

1. Дать определение понятиям цена, ценообразование, назовите элементы цены, поясните порядок их расчета.
2. Назовите методы ценообразования, основанные на издержках производства, поясните порядок расчета цены затратным методом.
3. Дать определение понятия себестоимость, назовите косвенные налоги, включаемые в цену товара и поясните порядок их расчета.
4. Дать определение понятия калькуляция, поясните порядок расчета производственной и полной себестоимости.
5. Назовите виды цен в зависимости от стадии товародвижения, поясните порядок расчета цены с включением транспортных расходов.
6. Поясните виды цен по периодам жизненного цикла товара.
7. Дайте определение понятия ценовая стратегия. Назовите стратегии ценообразования и перечислите задачи ценовой стратегии.
8. Дайте определение понятия стратегия ценообразования, поясните особенности стратегии установления цен на рынке свободной конкуренции.
9. Дайте определение понятия закупочная цена, назовите элементы закупочной и заготовительной цены, поясните порядок их расчета.
10. Дайте определение понятия розничная цена, назовите элементы розничной цены (при прямой поставке и через оптовое звено), поясните порядок их расчета.

Тематика практических заданий

1. Рассчитайте отпускную цену изделия у предприятия-изготовителя.
2. Определите цену на новое изделие используя балловый метод.
3. Определите себестоимость нового изделия.
4. Рассчитайте отпускную цену на изделие организации-изготовителя методом прямых затрат.
5. Рассчитайте цену методом учета рентабельности собственного капитала.
6. Рассчитайте производственную и полную себестоимость продукции на произведенную продукцию по промышленному предприятию.
7. Составьте калькуляционную карточку на кашу пшеничную.
8. Рассчитайте продажную цену школьной столовой на спагетти (входят в состав блюда).
9. Определить цену на новый грузовой автомобиль методом удельных показателей.
10. На основании исходных данных рассчитайте плановую рентабельность торговой организации.

Перечень учебных изданий и информационно-аналитических материалов

- 1 Баздникин, А. С. Цены и ценообразование: учебное пособие / А.С. Баздникин. – М: Изд.Юрайт, 2004. – 332с.
- 2 Емельянова, Т.В. Ценообразование: учебное пособие / Т.В. Емельянова – Мн.: Высшая школа, 2005. – 247 с.
- 3 Емельянова, Т.В. Ценообразование: пособие / Т.В. Емельянова – Мн.: Высшэйшая школа, 2008 – 304 с.
- 4 Емельянова, Т. В. Цены и ценообразование: пособие по самостоятельному изучению тем курса и задания контрольной работы для студентов заочной формы обучения всех специальностей / Т.В.Емельянова, Н.Я.Скорик, В.В.Куриленко. – Гомель: УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2002. – 112с.
- 5 Короткевич, Л.М. Экономика предприятия промышленности: пособие для слушателей системы повышения квалификации и переподготовки кадров по экономическим специальностям / Л.М.Короткевич – Филиал БНТУ «Институт повышения квалификации и переподготовки кадров по новым направлениям развития техники, технологии и экономик и БНТУ. – Минск: БНТУ, 2015. – 118с.
- 6 Липсиц, И. В. Ценообразование: учебно-практическое пособие / И.В.Липсиц – М.: изд-во БЕК, 2011. – 399 с.
- 7 Мясникова, О.В. Экономика предприятия [Текст]: учеб.-метод. комплекс. 2-е изд. / О.В.Мясникова; Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.И.Кудашова. – Мн.: Изд-во МИУ, 2006. – 140с.
- 8 Нэгл, Томас Т. Стратегия и тактика ценообразования. Руководство по принятию решений, приносящих прибыль / Т.ТомасНэгл–изд. 3-е– СПб: Питер, 2004. – 572с.
- 9 Паршин, В.Ф. Ценовая политика предприятия: пособие – Минск: Выш. шк., 2010.
- 10 Полещук, И. И. Ценообразование: Учебник/ под ред. И.И. Полещук, В.В.Терешина – Мн.: БГЭУ, 2001. – 303 с.
- 11 Прокофьева, Н.Л. Ценообразование: курс лекций / Н.Л.Прокофьева– Витебск: УО «ВГТУ», 2006. – 80 с.
- 12 Слепнева, Т. А. Цены и ценообразование: уч. пособие / Т.А.Слепнева, Е.В.Яркиш – М.: ИНФРА – М, 2001. – 240с.
- 13 Тарасов, В.И. Ценообразование: учебное пособие / В.И.Тарасов. – Мн.: Книжный Дом, 2005. – 254 с.
- 14 Тарасов, В.И. Ценообразование: учебное пособие / В. И.Тарасов – Мн.: Книжный дом, 2006. – 253 с.
- 15 Трацевский, И. П. Ценообразование: учебное пособие / И.П.Трацевский, И.Н.Греков–Мн.: Новое знание, 2000. – 160 с.

- 16 Цацулин, А. Н. Цены и ценообразование в системе маркетинга: учебное пособие / А.Н.Цацулин – изд.2-е – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1998. – 448 с.
- 17 Цены и ценообразование: учебник / И. К. Салимжанов, О. В. Португалова, В. Е. Новиков [и др.]; Под ред. И. К. Салимжанова. – М., ТК Велби, Издательство Проспект, 2006. – 358 с.
- 18 Шкирман, С. И. Ценообразование: практические общепромышленные вопросы / С.И. Шкирман – Минск: Изд-во Гревцова, 2006. – 254с.
- 19 Шуляк, П. Н. Ценообразование: учебно-практическое пособие / П.Н. Шуляк –изд. 12-е переработанное и дополненное – М.: Издательский Дом «Дашков и Ко», 2010. – 192 с.
- 20 Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 01.01.2018 [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/.
- 21 Единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза от 18.10.2016 № 101 [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа:<http://docs.cntd.ru/document/456029724/>.
- 22 Закон Республики Беларусь О таможенном регулировании в Республике Беларусь от 10.01.2014. № 129-з [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа:http://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_tamozhenom_regulirovanii_v_respublike_bielarus.htm/.
- 23 Закон Республики Беларусь О ценообразовании от 10.05.1999 № 255-з [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа:<https://belzakon.net/>.
- 24 Указ Президента Республики Беларусь от 15.02.2017 № 42 Изменения в перечень продовольственных товаров и товаров для детей, по которым применяется ставка НДС в размере 10 процентов при их ввозе и реализации в Беларуси [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа:<https://belzakon.net/>.
- 25 Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29.12.2009 № 71-з[Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа:<https://online.zakon.kz/>.
- 26 Постановление министерства экономики Республики Беларусь от 22.06.2011 № 111 Об утверждении Инструкции о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов)[Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа:<https://belzakon.net/>.
- 27 Постановление совета министров Республики Беларусь от 27.01.2017 № 81 Об утверждении перечня социально-значимых товаров, цены на которые регулируются облисполкомами и Минским горисполкомом не более 90 дней в течение одного года [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа:<https://online.zakon.kz/>.

28 Постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 29.03.2005 № 17 О размерах таможенных сборов за таможенное оформление [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа:<https://belzakon.net/>.