Минский филиал учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Цикловая комиссия экономических дисциплин
и информационных технологий

Ц Е Н О О Б Р А З О В А Н И Е

ДОМАШНЯЯ КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

для учащихся заочной формы получения образования

__II__ курса на основе *общего среднего образования*

Специальность 2-26 02 03 «Маркетинг»

Контрольная работа составлена в соответствии с программой, утвержденной Министерством образования Республики Беларусь 23.05.2016г.

Минск, 2017

Автор-составитель: Забелина Е.А., преподаватель высшей квалификационной категории Минского филиала учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии экономических дисциплин и информационных технологий

Протокол № ___ от _____20 г.

Председатель цикловой комиссии _____Е.А. Забелина

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА 4
2. ОБЩИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ 5
3. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ 6
4. ВАРИАНТЫ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ 7
5. ЗАДАНИЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОНОЙ РАБОТЫ
   теоретические задания 8
   практические задания 9
6. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАДАНИЙ ПРАКТИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА 21
7. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 40
8. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОМУ ЗАЧЕТУ 44
9. КРАТКИЙ СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ 46
10. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА 52

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Домашняя контрольная работа по учебной дисциплине «Ценообразование» составлена на основе учебной программы, утвержденной Министерством образования Республики Беларусь 23.05.2016г. с учетом квалификационных характеристик специалиста со средним специальным образованием по специальности 2-26 02 03 «Маркетинг».

При определении содержания домашней контрольной работы по учебной дисциплине «Ценообразование» учитывался перечень дисциплин и последовательность их изучения, предусмотренный действующими учебными планами по подготовке учащихся на уровне среднего специального образования на основе общего среднего образования. Материал отражает экономические отношения, складывающиеся в процессе хозяйственной деятельности организаций и предприятий.

В процессе подготовки будущих специалистов со средним специальным образованием приоритетными становятся задачи:

1) формирование у учащихся основ экономического мышления; приобретения и расширения знаний по вопросам ценообразования в условиях рыночных отношений, свободного предпринимательства и конкуренции;
2) обучение основным подходам ценообразования;
3) формирование у учащихся умений формировать цены, принимать экономически обоснованные решения, нацеленные на повышение эффективности деятельности организации.

Целью изучения учебной дисциплины «Ценообразование» является формирование у учащихся комплекса теоретических знаний, практических умений в области определения политики и стратегии ценообразования, выбора метода и процедур установления оптимального уровня цен в соответствии с законодательством Республики Беларусь, развитие экономического мышления.

Изучение учебной дисциплины «Ценообразование» осуществляется в тесной взаимосвязи с такими учебными дисциплинами, как «Экономика организации», «Финансы организации», «Коммерческая деятельность», «Маркетинг».

Данная взаимосвязь дисциплин учитывалась при подготовке заданий домашней контрольной работы по учебной дисциплине.

В результате изучения учебной дисциплины учащиеся должны

знать на уровне представления:

- особенности и порядок рыночного ценообразования;
- концепцию и методы ценообразования;
- систему мировых цен;

знать на уровне понимания:

- 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.

Проверка знаний учащихся осуществляется во время выполнения домашней контрольной работы и сдачи дифференцированного зачета.

ОБЩИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

В соответствии с учебным планом учащиеся заочной формы получения среднего специального образования специальности 2-26 02 03 «Маркетинг» выполняют домашнюю контрольную работу по курсу «Ценообразование», сдают дифференцированный зачет.

Цель выполнения домашней контрольной работы – усвоение учебного материала по темам курса, формирование умений по расчету цен, выбору метода и стратегии ценообразования, развитие экономического мышления при принятии управленческих решений.

Контрольная работа включает 4 задания по разным темам курса (1 теоретический вопрос и 3 практических задачи), состоит из 100 вариантов.

Вариант контрольной работы определяется по таблице в зависимости от двух последних цифр шифра учащегося.

В таблице по вертикали размещены цифры от 0 до 9, каждая из которых - это предпоследняя цифра номера шифра учащегося, а по горизонтали - последняя цифра.

Пересечение горизонтальной и вертикальной линии определяет клетку с вариантами заданий контрольной работы.

Контрольная работа, выполненная по неверно выбранному варианту, возвращается учащемуся без проверки.

Последовательность выполнения заданий контрольной работы:

1. Ознакомьтесь со всеми заданиями контрольной работы, согласно вашему варианту;
2. Подберите необходимую литературу по темам заданий;
3. Изучите методические рекомендации по решению типовых задач по темам практических задач;
4. Выполните задания домашней контрольной работы (последовательность выполнения заданий может быть любая);
5. Готовая контрольная работа высылается в колледж на проверку в сроки, предусмотренные графиком.

При затруднениях в изучении дисциплины и подготовке заданий домашней контрольной работы предусмотрены индивидуальные консультации. За консультацией можно обращаться (в соответствии с графиком консультаций) в кабинет 12а.

Критерии оценки домашней контрольной работы по учебной дисциплине «Ценообразование»

Отметка ***«не зачтено»*** ставится, если:

1) вариант не соответствует шифру учащегося;
2) отсутствует изложение теоретического вопроса и в некоторых задачах имеются грубые ошибки;
3) изложение теоретического вопроса носит фрагментарный характер, а в решениях практических заданий имеются грубые ошибки;
4) нет решений практических заданий;
5) выполнено менее 50% работы.

К грубым ошибкам при выполнении практического задания относятся следующие недостатки:

- нет выводов, ответов на вопросы к задачам;
- неверно применены формулы;
- отсутствует краткое описание алгоритма выполнения задачи или оно выполнено с ошибками.

Во всех остальных случаях ставится отметка ***«зачтено».***

ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Контрольная работа выполняется на листах формата А4 на компьютере, страницы которой нумеруются в верхнем правом углу.
2. Поля работы должны быть: верхнее - 20 мм, нижнее - 20 мм, левое - 30 мм, правое - 10 мм. Шрифт - 14 Times New Roman. Текст набирается через один межстрочный интервал.
3. Ответ на вопрос дается после приведения его точной формулировки и номера.
4. Ответ на теоретический вопрос должен быть конкретным, предельно кратким, изложенным в соответствии с действующими нормативными правовыми актами. Не допускается дословное переписывание материала из учебника. Ответ на вопрос должен показывать, что учащийся изучил и проанализировал всю рекомендованную по данным вопросам литературу.
5. Решению каждой задачи должно предшествовать ее условие и номер, перенесенные из задания. Решение задачи необходимо сопровождать подробными расчетами, пояснениями, соответствующими выводами.
6. Округления чисел должны быть: если показатель измеряется в денежных единицах - до 0,1 (в рублях – до 0,01); если показатель измеряется в процентах - до 0,01; если показатель измеряется в днях - до 0,1 либо до целого числа, если это окончательный ответ; если это коэффициент - до 0,0001.
7. Каждое задание выполняется на отдельном листе.
8. Работа должна быть выполнена аккуратно. Сокращение слов в тексте не допускается.
9. На титульный лист работы должен быть наклеен заполненный заочником бланк, который выдается на заочном отделении. В нем должны быть заполнены все реквизиты, указан верный шифр и вариант контрольной работы.
10. В конце работы указывается перечень использованной литературы (не менее 3-4 источников), ставится дата выполнения работы и подпись учащегося.

С целью успешного изучения учебной дисциплины «Ценообразование», а также при выполнении контрольной работы учащимся целесообразно ознакомиться с соответствующими практическими материалами по месту работы и использовать их при ответе на теоретические вопросы и при написании выводов по задачам.

В процессе изучения курса необходимо пользоваться основными законодательными актами Республики Беларусь по вопросам ценообразования.

ВАРИАНТЫ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Предпоследняя цифра шифра учащегося	Последняя цифра шифра учащегося									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
1	1 11 21 39	2 12 42 47	3 23 33 40	4 14 34 41	5 15 30 46	6 16 31 36	7 27 37 48	8 18 38 45	9 19 24 39	10 20 32 44
2	6 16 31 36	7 17 25 37	8 18 30 38	9 24 31 39	10 20 32 44	1 27 28 49	2 12 21 50	3 13 29 35	4 29 34 42	5 30 35 43
3	5 13 46 50	6 14 32 45	7 15 22 48	8 21 38 47	9 17 23 33	10 24 34 43	1 19 36 46	2 25 37 45	3 11 24 29	4 12 34 40
4	10 20 33 41	9 17 26 35	8 18 29 48	7 17 23 49	6 16 39 50	5 15 40 47	4 14 29 41	3 13 28 30	2 26 31 42	1 11 43 47
5	5 11 29 50	6 12 30 48	7 13 31 39	1 14 22 41	2 28 35 49	3 16 22 32	4 17 28 42	8 18 37 47	9 19 38 40	10 25 28 34
6	1 13 31 36	2 14 26 44	3 15 24 29	4 16 30 37	8 27 35 39	9 21 33 38	10 19 22 40	5 20 33 43	6 11 37 41	7 12 27 42
7	8 11 21 44	9 23 36 50	10 15 24 31	1 25 32 46	2 26 41 45	3 26 33 49	4 17 39 43	5 18 25 47	6 19 35 42	7 20 38 43
8	8 17 44 48	9 23 37 45	10 19 33 40	5 20 29 44	6 27 32 45	7 12 27 34	1 13 23 46	2 14 24 39	3 15 25 32	4 16 30 43
9	1 21 29 35	2 19 22 31	3 18 38 48	4 17 28 32	5 16 36 46	6 33 45 49	7 14 22 34	8 13 26 40	9 12 27 47	1 11 21 42
0	3 11 24 28	4 13 31 39	5 15 29 32	6 33 41 48	8 18 30 49	9 12 23 34	10 20 24 43	7 16 25 50	1 14 36 44	2 10 22 45

ЗАДАНИЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ
(ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ - вопросы)

1. Поясните сущность механизма ценообразования. Опишите функции цен. Опишите способы государственного регулирования цен.
2. Поясните сущность цены. Дайте характеристику факторов, влияющих на цены. Опишите механизм контроля за соблюдением дисциплины цен.
3. Поясните классификацию цен. Поясните виды цен в зависимости от стадии товародвижения. Поясните порядок их расчета.
4. Опишите стратегии ценообразования.
5. Опишите методы ценообразования. Укажите формулы цен.
6. Поясните сущность себестоимости продукции. Поясните состав себестоимости продукции. Поясните порядок расчета полной себестоимости продукции. Поясните порядок формирования отпускных цен организациями-изготовителями.
7. Поясните порядок формирования оптово-отпускных цен оптовыми посредниками. Поясните сущность и значение оптовой надбавки. Поясните порядок расчета оптовой надбавки. Поясните особенности ценообразования на импортную продукцию.
8. Поясните сущность и структуру розничных цен. Укажите типы установления розничных цен. Поясните экономическую сущность и значение торговых надбавок, скидок. Поясните порядок расчета торговой надбавки.
9. Охарактеризуйте виды цен, формируемые объектами общественного питания. Поясните порядок расчета продажной цены на продукцию объектов общественного питания. Поясните порядок расчета продажной цены на покупные товары объектов общественного питания.
10. Опишите виды цен, используемых в заготовительной деятельности. Поясните порядок формирования закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и сырье.

ЗАДАНИЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ
(ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ - задачи)

ЗАДАЧА 11.

Рассчитайте отпускную цену изделия предприятия-изготовителя на основе метода прямых издержек.

Исходные данные:

1. Переменные издержки единицы изделия – 25 р.
2. Плановая рентабельность – 50% к переменным издержкам.
3. Ставка НДС – действующая на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 12.

Определите, как должен возрасти объем продаж для обеспечения безубыточной работы при снижении цены на 10 %. По оценкам маркетологов, объем продаж может увеличиться только на 20 %.

Исходные данные:

1. Объем продаж – 6000 шт.
2. Отпускная цена единицы продукции – 12 р.
3. Переменные издержки на единицу продукции – 7 р.

ЗАДАЧА 13.

Предприятие разработало новую модель измерительного прибора. Цена старой модели – 130 р.

Используя балловый метод, определите возможную цену новой модели прибора. Значимость и балловая оценка параметров, определяющих потребительские свойства изделий, приведены в таблице.

Таблица – *Значимость и балловая оценка параметров, определяющих потребительские свойства продукции*

Параметры качества изделия	**Значимость, %**	**Балловая оценка параметра качества изделий**	
		старой модели	**новой модели**
Чувствительность	30	85	75
Погрешность измерений	20	90	80
Полоса пропускания сигналов	25	70	70
Потребляемая мощность	15	80	90
Масса	10	65	75

ЗАДАЧА 14.

Рассчитайте производственную и полную себестоимость продукции производственной организации за отчетный период на основе следующих данных:

Исходные данные:	*тыс. р.*
1. Стоимость сырья и материалов	8240,4
2. Работы и услуги производственного характера	480
3. Транспортные расходы при закупке сырья	340,4
4. Амортизация основных производственных фондов	1083
5. Потери от брака продукции в пределах норм	15,8
6. Недостачи продукции, всего	48,5
в т. ч.: в пределах норм	20,4
7. Расходы на оплату труда, всего	1890
в т.ч. производственных рабочих (без начислений)	1150,4
8. Расходы по содержанию детского сада и дома культуры	885,3
9. Командировочные расходы, всего	420,5
в т.ч. в пределах норм	380,3
10. Прочие производственные расходы	1250,5
11. Расходы, связанные со сбытом продукции	560

ЗАДАЧА 15.

Рассчитайте производственную и полную себестоимость продукции производственной организации на планируемый период на основе следующих данных:

Исходные данные:	*тыс. р.*
1. Стоимость сырья и материалов	11556,7
2. Работы и услуги производственного характера	650,9
3. Транспортные расходы при закупке сырья	520,8
4. Амортизация основных производственных фондов	480,5
5. Потери от брака продукции в пределах норм	10,8
6. Недостачи продукции на складе и в производстве, всего	120,3
в т.ч. в пределах норм естественной убыли	85
7. Расходы, связанные со сбытом продукции	520
8. Командировочные расходы, связанные	
- с производственной деятельностью, всего	640,3
в т.ч. в пределах норм	460,5
- со сбытом продукции	180
9. Расходы по содержанию детского сада	859,6
10. Расходы на оплату труда производственных рабочих (с начислениями)	2540
11. Общепроизводственные расходы	3100
12. Общехозяйственные расходы	3500
13. Прочие производственные расходы	850

ЗАДАЧА 16.

Определите производственную и полную себестоимость женского демисезонного пальто, рассчитав позаказную калькуляцию.

Основная заработная плата производственных рабочих составила – 335,8 р. на единицу продукции, дополнительная – 113,9 р. Отчисления на социальные нужды – 34,6 %.

Издержки на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные издержки по отношению к основной заработной плате основных производственных рабочих соответственно равны 18%, 28 и 26 %.

Прочие производственные расходы составили 85,5 р., коммерческие расходы – 55,8 р. на единицу продукции.

Остальные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1 – *Расход основных и вспомогательных материалов для производства женского демисезонного пальто*

Затраты	**Норма расхода на 1 шт.**	**Цена за единицу,** *р.*	**Плановая себестоимость,** *р.*
Материалы верха, м	3,84	12,88	
Подкладка, м	0,11	1,35	
Флизелин, м	0,09	2,9	
Синтепон, м	0,04	1,7	
Клеевая ткань, м	0,73	2,6	
Кромка, м	0,043	1,6	
Пуговицы, шт	8	1,0	
Тесьма, м	0,28	0,5	
Нитки х/б № 40, катушек	0,5	0,2	
Нитки шелковые № 18, кг	0,0004	1,99	
Нитки лавсановые № 90/3, кг	0,004	3,8	
Фирменная этикетка, шт	1	0,5	
Итого	**х**	**х**	

Расчеты оформите в таблице 2.

Таблица 2 – *Калькуляция себестоимости единицы продукции*

Наименование статьи	**Сумма,** *р.*
Основное и вспомогательное сырье	
Топливо и энергия на технологические цели	
Транспортно-заготовительные расходы	
Заработная плата производственных рабочих	
Отчисления на социальные нужды	
Общепроизводственные расходы	
Общехозяйственные расходы	
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	
Прочие производственные расходы	
Производственная себестоимость	
Расходы на реализацию	
Полная себестоимость	

ЗАДАЧА 17.

Определите себестоимость единицы каждого вида продукции с помощью метода распределения затрат.

Исходные данные:

Предприятие производит четыре вида продукции, которые различаются содержанием основного компонента, определяющим качество продукции. Общие постоянные издержки составляют 50,8 тыс. р. Переменные издержки на производство 5000 шт. изделий А – 30 тыс. р., на 8000 шт. изделий В – 63 тыс. р. , на 7000 шт. изделий С – 48 тыс. р., на 4000 шт. изделий Д – 22,5 тыс. р.

ЗАДАЧА 18.

Рассчитайте отпускную цену изделия предприятия-изготовителя.

Исходные данные:

1. Себестоимость производства единицы изделия – 25 р.
2. Расходы на реализацию – 0,92 р.
3. Плановая рентабельность – 27%.
4. Ставка НДС – 10%.

ЗАДАЧА 19.

Рассчитайте отпускную цену продукции предприятия-изготовителя.

Исходные данные:

1. Полная себестоимость произведенной продукции – 3,8 р.
2. Плановая рентабельность – 30%
3. Ставка акциза – 0,24 р.
4. Ставка НДС – 20%.

ЗАДАЧА 20.

Рассчитайте отпускную цену товара на условиях «франко-отправления».

Исходные данные:

1. Полная себестоимость продукции – 2,66 р.
2. Рентабельность – 15%.
3. Акциз – 0,32 р.
4. Транспортные расходы – 3% от себестоимости.
5. НДС – 20%

ЗАДАЧА 21.

Рассчитайте отпускную цену товара на условиях «франко-назначения».

Исходные данные:

1. Производственная себестоимость продукции – 2,60 р.
2. Расходы на реализацию – 0,56 р.
3. Рентабельность – 15%.
4. Транспортные расходы – 2,3% от себестоимости.
5. НДС – 10%

ЗАДАЧА 22.

Рассчитайте свободно-отпускную цену на пиво «Брестское» (с нормативным содержанием объемной доли этилового спирта 4,5 %).

Исходные данные:

Себестоимость продукции – 0,38 р., в т.ч. расходы на реализацию – 0,06 р. на единицу продукции. Предполагаемая рентабельность – 40%.

*Ставки налогов и отчислений возьмите действующие на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 23.

Составьте плановую калькуляцию цены Хлеба ржаного заварного из смеси ржаной и пшеничной муки массой 0,8 кг.

Сверьте рассчитанную цену с предельным ее размером.

* Для решения задачи воспользуйтесь нормативными документами, действующими на момент решения задачи.

УТВЕРЖДАЮ
Директор
_____ С.В. Шамов_____
(подпись) *(И.О. Фамилия)*

_____20 г.__
(дата)

Плановая калькуляция
цены Хлеба ржаного заварного из смеси ржаной и пшеничной муки массой 0,8 кг

№ п/п	Статьи затрат	По норме	Сумма на 100 кг, *р.*
1.	Сырье и материалы		15,61
2.	Транспортно-заготовительные расходы		2,17
3.	Упаковка		0,09
4.	Топливо и энергия на технологические цели		0,08
5.	Заработная плата производственных рабочих с отчислениями		0,28
6.	Общепроизводственные расходы		0,008
7.	Общехозяйственные расходы		0,09
8.	Амортизация		0,07
9.	Прочие расходы		0,01
10.	Производственная себестоимость		
11.	Расходы на реализацию		0,54
12.	Полная себестоимость		
13.	Плановая рентабельность	15%	
14.	Сумма прибыли		
15.	Цена без НДС		
16.	Ставка НДС	?%	
17.	Сумма НДС		
18.	Цена с НДС		
19.	Стоимость единицы продукции		

Главный бухгалтер _____ Е. М. Михайлова___
(подпись) *(И.О. Фамилия)*

Экономист _____ _____
(Должность исполнителя) *(подпись)* *(И.О. Фамилия)*

ЗАДАЧА 24.

Определите отпускную цену единицы товара, произведённого в Республике Беларусь, на условиях франко-склад изготовителя, используя данные:

- себестоимость – 12,57 р.;
- рентабельность – 8%;
- средний размер транспортных расходов до станции назначения – 3,0% от себестоимости.
- ставка НДС – 20%.

ЗАДАЧА 25.

Рассчитайте отпускную цену изделия предприятия-изготовителя, выручку от его реализации и рентабельность продаж.

Исходные данные:

1. Себестоимость произведенной продукции – 5,8 р.
2. Расходы на реализацию – 0,89 р.
3. Рентабельность – 30%
4. Ставка акциза – 0,12 р.
5. Налог на добавленную стоимость – 20%.
6. План продаж – 2000 штук.

* Для решения задачи воспользуйтесь нормативными документами, действующими на момент решения задачи.

Эффективен ли будет выпуск данной продукции, если среднерыночная цена на данную продукцию составляет 9 р.?

ЗАДАЧА 26.

Рассчитайте выручку от реализации продукции и рентабельность продаж за отчетный год.

Исходные данные:

Затраты на производство единицы продукции:

- сырье и материалы – 56,5 р.;
- транспортно-заготовительные расходы – 11,48 р.;
- расходы на оплату труда производственных рабочих (с начислениями) – 4,26 р.;
- амортизация – 6,40 р.;
- прочие расходы – 19,50 р.

Расходы, связанные со сбытом продукции – 5,40 р.
Плановая рентабельность – 25 %.
Ставка НДС – 20 %.
Объем реализации продукции – 1280 шт.

ЗАДАЧА 27.

Рассчитайте прибыль от реализации продукции промышленной организации, рентабельность продаж и рентабельность продукции.

Исходные данные:

Объем выпуска продукции составляет 1700 тыс. р., по цене за единицу – 5,68 р.
Себестоимость производства продукции – 3,22 р., расходы по сбыту – 0,62 р.

* Для решения задачи воспользуйтесь нормативными документами по ценообразованию, действующими на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 28.

Как изменится прибыль организации при снижении цены до 9,5 р., если известно:

1. В промышленной организации при цене товара 10 р. реализуется 13000 кг изделий за месяц.
2. Полная себестоимость производства всего выпуска продукции (13000 кг) составляет 91 тыс. р., в том числе условно-постоянные затраты – 40 тыс.р., условно-переменные – 51 тыс. р.
3. Ставка НДС – 10%.
4. Коэффициент ценовой эластичности спроса по данному товару – 2,5.

ЗАДАЧА 29.

Рассчитайте оптово-отпускную цену Межрайбазы на единицу товара.

Исходные данные:

1. База закупила товар у организации-изготовителя на условиях «франко-назначения» по цене 8,2 рублей за единицу.
2. Надбавка в пользу оптового звена – 7%.
3. Транспортные расходы – 2% от цены.
4. Ставка НДС – 20 %

ЗАДАЧА 30.

Определите оптовую цену пылесоса.

Исходные данные:

Минская база ОПС закупила партию пылесосов в России по цене 92 р. за единицу. Цена, сформированная на территории РБ, составила 129 р. Оптовая надбавка – 7%.

*Для решения данной задачи воспользуйтесь нормативными документами, действующими на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 31.

Определите оптовую цену на муку пшеничную отечественного производства.

Исходные данные:

Отпускная цена за 1 кг – 0,82 р. (с НДС). Оптовая надбавка – 6%.

*Для решения данной задачи воспользуйтесь нормативными документами, действующими на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 32.

Определите розничную цену пылесоса.

Исходные данные:

ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» закупило партию пылесосов в России по цене 85 р. за единицу и отпустило в розницу по цене 119 р. Торговая надбавка 20%.

*Для решения данной задачи воспользуйтесь нормативными документами, действующими на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 33.

Определите розничную цену на муку пшеничную отечественного производства для магазина «Товары повседневного спроса».

Исходные данные:

Отпускная цена за 1 кг – 0,52 р. (с НДС). Торговая надбавка – 20%.

*Для решения данной задачи воспользуйтесь нормативными документами, действующими на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 34.

Определите розничную цену на импортную алкогольную продукцию (коньяк) для магазина ПК, расположенного в сельской местности и для магазина ПК, расположенного в г. Минске

Исходные данные:

Свободно-отпускная цена 1 бутылки (без НДС) – 11,59 руб.

*Для решения данной задачи воспользуйтесь нормативными документами, действующими на момент решения задачи.

Средняя розничная цена на аналогичную продукцию в других торговых объектах сельской местности 15,00 р., в г. Минска составляет 17,00 р.

Обоснуйте необходимый размер торговой надбавки.

ЗАДАЧА 35.

Рассчитайте розничную цену на комплект мягкой мебели.

Исходные данные:

Отпускная цена без НДС, сформированная на условиях франко-назначения – 480 р.
Размер торговой надбавки – 30%
Ставка НДС – 20%
Для ускорения товарооборачиваемости установлена праздничная скидка в размере 15%.

*Для решения данной задачи воспользуйтесь нормативными документами, действующими на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 36.

Установите розничную цену, по которой женское платье может продаваться в розничной торговле в случае его поставки по прямым связям; транзитом с участием оптовой базы в расчётах и через склад оптовой базы, используя данные:

- отпускная цена без НДС организации-изготовителя женского платья – 73,50 р.;
- ставка НДС – 20%;
- предельный размер торговой надбавки по расчетам маркетологов – 30%.

В случае поступления товаров в розницу через склад оптовой базы максимально возможная торговая надбавка должна быть распределена между оптовой и розничной торговлей по соглашению сторон либо поровну, при транзитной поставке в пользу оптового звена надбавка составит 5%.

Среднерыночная розничная цена на платья женские платья – 112 р.

ЗАДАЧА 37.

Рассчитайте розничную цену товара.

Исходные данные:

1. Отпускная цена, сформированная предприятием-изготовителем на условиях «франко-назначения» – 62 рублей за единицу (с НДС).
2. Оптовая скидка установлена в размере 10%.
3. Торговая надбавка розничного звена – 25%.
4. Ставка НДС – 20 %

ЗАДАЧА 38.

Рассчитайте розничную цену товара.

Исходные данные:

1. Отпускная цена предприятия-изготовителя сформирована на условиях «франко-назначения» в размере 18,20 рублей за единицу (без НДС).
2. Согласно условию договора предприятие-изготовитель предоставляет оптовой базе скидку в размере 10%.
3. Надбавка в пользу оптового звена – 10%.
4. Надбавка в пользу розничного звена – 22%.
5. Ставка НДС – 20 %.

ЗАДАЧА 39.

Рассчитайте розничную цену товара.

Исходные данные:

1. Отпускная цена предприятия-изготовителя сформирована на условиях «франко-отправления» в размере 8 рублей за единицу (без НДС).
2. Согласно условию договора предприятие-изготовитель предоставляет оптовой базе скидку в размере 10%.
3. Надбавка в пользу оптового звена – 10%.
4. Надбавка в пользу розничного звена – 18%.
5. Транспортные расходы – 2,3%.
6. Ставка НДС – 20 %.

ЗАДАЧА 40.

Рассчитайте продажную цену на мороженое (в промышленной упаковке) для кафе ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза».

Исходные данные:

Цена организации-изготовителя на мороженое – 0,46 р. (без НДС) за 100 грамм.
Торговая надбавка – 30%.
Торговая наценка – 50%.
НДС – 20%.

ЗАДАЧА 41.

Рассчитайте продажную цену на мороженое, реализуемое порционно для кафе ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза».

Исходные данные:

Цена организации-изготовителя на мороженое – 4,90 р. (без НДС) за 1кг.
Торговая надбавка – 30%.
Торговая наценка – 70%.
НДС – 20%.

ЗАДАЧА 42.

Рассчитайте продажную цену столовой ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» на макаронные изделия.

Исходные данные:

Цена организации-изготовителя на макаронные изделия за 1 кг – 1,32 р. (без НДС).
Торговая надбавка –30%.
Торговая наценка –70%.
НДС – ?%.

ЗАДАЧА 43.

Рассчитайте продажную цену школьной столовой на макаронные изделия.

Исходные данные:

Цена организации-изготовителя на макаронные изделия за 1 кг – 0,94 р. (без НДС).
Торговая надбавка –20%.
Торговая наценка – 40%.
НДС – ?%.

ЗАДАЧА 44.

Рассчитайте отпускную цену 1 кг свеклы при закупках у хозяйств, если известно, что её закупочная цена с НДС составляет 0,31 р., уровень расходов на реализацию – 16,0%, плановая рентабельность – 5%, ставка НДС – 10%.

Может ли заготовительная организация применить плановый уровень рентабельности в размере 5 % с учетом действующего законодательства на момент решения задачи для реализации свеклы урожая прошлого года?

Завышен или занижен плановый уровень рентабельности?

ЗАДАЧА 45.

Райкоопзаготпром закупил у населения чеснок по цене за 1 кг – 1,90 р.

Рассчитайте отпускную цену с НДС райкоопзаготпрома, если плановый уровень расходов по заготовкам – 21%, плановая рентабельность – 5%, ставка НДС– 10%.

Может ли заготовительная организация применить плановый уровень рентабельности в размере 5 % с учетом действующего законодательства на момент решения задачи для реализации чеснока урожая прошлого года?

Завышен или занижен плановый уровень рентабельности?

ЗАДАЧА 46.

Составьте калькуляционную карточку на суп молочный рисовый для кафе ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза».

Исходные данные:

Наценка – 50%.

Калькуляционная карточка № 26 от 29.08.2016

Суп молочный рисовый

Наименование продуктов	**Норма закладки,** *кг* **на 100 блюд**	**Розничная цена за 1 кг,** *р.*	**Сумма,** *р.*	**Продажная цена,** *р.*
1.Молоко 1 л	20	0,99		
2.Вода	13,75	-		
3.Крупа рисовая	0,63	1,81		
4.Масло сливочное 200 гр	0,5	10,00		
5.Сахар	0,25	1,20		
6.Соль	0,15	0,32		
ИТОГО:	**х**	**х**	**х**	

ЗАДАЧА 47.

Установите отпускную цену на единицу изделия, используя данные:

- контрактная цена (стоимость) (КС) – 15 долларов США;
- таможенная пошлина (ТП) – 10% от контрактной цены;
- таможенное оформление (ТО) – 0,15% от контрактной цены;
- другие расходы по импорту (ДР по импорту) – 6,10 р.;
- расходы по реализации (Р) – 9,10 р.;
- прибыль (П) – 12,80 р.;
- ставка НДС – 20%.

Курс доллара возьмите действующий на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 48.

Установите отпускную цену по подакцизному товару «А», импортируемому из стран дальнего зарубежья, используя данные:

- контрактная стоимость – 20 долларов США;
- таможенная пошлина – 30 % от контрактной цены;
- таможенное оформление – 0,15 % от контрактной цены;
- другие расходы по импорту – 12,00 р.;
- акциз – 0,35 р. на единицу товара;
- расходы по реализации внутри республики – 8,00 р.;
- прибыль – 9,00 р.;
- ставка НДС – 20 %.

Курс доллара США возьмите действующий на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 49.

Установите оптово-отпускную цену на бананы зеленые свежие, импортируемые УП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» из стран дальнего зарубежья, используя данные:

- контрактная цена – 0,568 евро за 1 кг;
- таможенная пошлина – 0,04 р.;
- таможенное оформление – 0,002 р.;
- расходы по доставке – 0,22 р.;
- расходы по транспорту в ЗТК (зоне таможенного контроля) – 0,005 р.;
- взвешивание товара – 0,001 р.;
- оптовая скидка импортера – 11,16%;
- ставка НДС – 20 %.

Курс евро возьмите действующий на момент решения задачи.

ЗАДАЧА 50.

Товар продали исходя из цены внутреннего рынка с НДС за 12,50 р. за единицу. Таможенная стоимость единицы товара – 4,00 р., таможенное оформление, таможенная пошлина, прочие расходы по доставке товара до пункта назначения – 1,25 р. за единицу товара. Издержки по реализации партии товара внутри республики – 2,50 р., ставка НДС – 20%.

Какую прибыль получит организация-импортер за реализацию партии товара в количестве 20000 единиц?

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАДАНИЙ ПРАКТИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА

(обратите внимание на порядок оформления решения задачи, порядок написания вывода)

Тема «Ценообразование на рынках различного типа»
Тема «Методы ценообразования»

КРАТКИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ

Ценовая политика – деятельность организации в области разработки стратегии, выбора метода ценообразования и принятия управленческих решений по ценам в целях достижения максимальной прибыли при сложившейся рыночной конъюнктуре.

Ценовая политика большинства предприятий состоит в том, чтобы покрыть издержки и получить некую нормальную прибыль.

Стратегия ценообразования – это набор правил и практических методов, которых целесообразно придерживаться при установлении рыночных цен на конкретные виды продукции, выпускаемые предприятием.

Этапы разработки ценовой стратегии:

- определяется оптимальная величина затрат на производство и сбыт продукции предприятия, чтобы получить прибыль при том уровне цен на рынке, которого предприятие может достичь для своей продукции;
- устанавливается полезность продукции предприятия для потенциальных покупателей (определяются потребительские свойства) и меры по обоснованию соответствия уровня запрашиваемых цен их потребительским свойствам;
- находится объем продаж продукции или доля рынка для предприятия, при котором производство будет наиболее прибыльным.

Цена – это количество денег, которое может получить продавец от покупателя за единицу товара при определенных, устраивающих обе стороны, условиях; **т.е. денежное выражение стоимости товара.**

Методы установления цены:

1. *Затратный метод* – метод ценообразования, базирующийся на фактически сложившихся затратах. Суть его заключается в том, что к рассчитанной себестоимости единицы продукции добавляется заданный размер прибыли, а также косвенные налоги, непосредственно увеличивающие цену:

$$\mathbf{Ц = С + П + Н,} \qquad (1)$$

где: С – себестоимость единицы товара;
П – прибыль в расчете на единицу товара;
Н – косвенные налоги и неналоговые платежи в цене товара.

2. *Метод прямых (переменных) издержек* – при этом методе к переменным затратам добавляется маржинальная прибыль;

$$ОЦ = И_{пер} + \frac{Р * И_{пер}}{100} + Н \qquad (2)$$

где: $И_{пер}$ – переменные издержки;

Р – рентабельность продукции, %;
Н – косвенные налоги в цене.

Безубыточное изменение объема продаж предполагает минимальное изменение объема продаж, которое необходимо, чтобы изменение цены привело к повышению маржинальной прибыли по сравнению с исходным уровнем.

Маржинальная прибыль – это разница между отпускной ценой без налогов в цене и переменными затратами.

$$\%\Delta V = \frac{\%\Delta Ц}{МП_{\%} - \%\Delta Ц} * 100 \qquad (3)$$

$$МП_{\%} = \frac{МП}{ОЦ} * 100 \qquad (4)$$

где: ОЦ – отпускная цена изделия;
МП – маржинальная прибыль;
$МП_{\%}$ – относительная маржинальная прибыль;
$\%\Delta Ц$ – изменение цены;
$\%\Delta V$ – изменение объема продаж.

3. *Агрегатный метод* заключается в суммировании цен отдельных конструктивных частей продукции с добавлением стоимости оригинальных узлов (деталей).

Совокупная цена продукции исчисляется как сумма отдельных конструктивных элементов или определяется путем суммирования (вычитания) цен добавляемых (узлов, комплектующих изделий):

Цена товара = Цена элемента 1 + Цена элемента 2 + ... + Цена элемента 3 (5)

или

Цена товара = Цена общего блока (базовая цена) ± ± надбавки (скидки) за наличие (отсутствие) отдельных элементов (6)

4. *Метод структурной аналогии* предполагает установление цены на новый вариант изделия путем определения структурной формулу цены по ее аналогу.

При этом можно использовать следующую формулу:

$$Ц \text{ (или } С) = З_0 / Д_{З.0}, \qquad (7)$$

где: Ц или С – цена или себестоимость нового изделия, р.;
$З_0$ – абсолютное значение основного вида затрат при производстве нового изделия, р.;
Дз.о – доля основного вида затрат в цене (или себестоимости) нового изделия, коэффициент.

5. *Метод удельной цены* – основан на формировании цены по одному из главных параметров качества товара;

$$ОЦ_{н} = \frac{Ц_{база}}{П_{база}} * П_{н} \qquad (8)$$

где: $ОЦ_{н}$ – цена нового изделия;
$Ц_{база}$ – цена изделия принимаемого за базу сравнения;

$П_{база}$ – значения основного качественного параметра по базовому измерению;
$П_н$ – значения основного качественного параметра по новому измерению.

6. *Метод сложного коэффициента качества* – используется, если в цене необходимо учесть несколько потребительских свойств, имеющих разное значение для потребителей;

$$ОЦ_н = Ц_{база} * k_{кач} \quad (9)$$

$$k_{кач} = k_{частный} * k_{весомость} \quad (10)$$

$$k_{частный} = \frac{П_н}{П_{база}} \quad (11)$$

где: $ОЦ_н$ – цена нового изделия;
$Ц_{база}$ – цена изделия принимаемого за базу сравнения;
$k_{кач}$ – сложный коэффициент качества нового изделия;
$k_{частный}$ – частный коэффициент качества параметра изделия;
$k_{весомость}$ – коэффициент весомости;
$П_н$ – значение параметра по новому изделию;
$П_{база}$ – значение параметра по базовому изделию.

7. *Метод балльной оценки* – при котором 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;

$$ОЦ_н = Ц_{балла} * Б_н \quad (12)$$

$$Ц_{балла} = \frac{Ц_{база}}{Б_{база_{весомость}}} \quad (13)$$

$$Б_{база_{весомость}} = Б_{база} * k_{весомость} \quad (14)$$

где: $ОЦ_н$ – цена нового изделия;
$Ц_{база}$ – цена изделия принимаемого за базу сравнения;
$Б_{база\ весомость}$ – балловая оценка качественного параметра по базовому изделию с учетом весомости параметра;
$Б_{база}$ – балловая оценка качественного параметра по базовому изделию;
$k_{весомость}$ – коэффициент весомости;
$Б_н$ – балловая оценка качественного параметра по новому изделию с учетом весомости параметра.

Метод корреляционно-регрессионного анализа позволяет установить зависимость цены от нескольких качественных параметров продукции и выразить ее в виде эмпирической формулы**.**

Метод ощущаемой ценности товара потребителем характеризуется тем, что цена учитывает в первую очередь спрос, т. е. то, сколько покупатель готов заплатить за предлагаемый товар. Затраты при этом имеют второстепенное значение и рассматриваются лишь как ограничительный параметр снижения цены.

Метод следования обычному уровню рыночных цен предполагает то, что каждый продавец, продающий данный товар, устанавливает цены исходя из ценообразования и уровня цен, сложившихся на рынке.

Метод следования за лидером предполагает что, предприятия, фирмы при назначении своих цен ориентируются в первую очередь на цены конкурентов.

Метод установления престижных цен применяется, прежде всего, для товаров, относящихся к предметам роскоши (драгоценности, меха, икра и т. д.), которые обладают люксовым уровнем качества.

Состязательный метод определения цен или метод торгов (биржевых, аукционных, тендерных) используется на рынках ценных бумаг и недвижимости, тендерных торгах и аукционах и т. д.

ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ

Пример 1.

Определите **увеличение объема продаж для обеспечения безубыточной работы** при снижении цены на 12 %.

Исходные данные:

1. Объем продаж – 6000 шт.
2. Отпускная цена единицы продукции – 1,20 р.
3. Переменные издержки на единицу продукции –0,75 р.

Решение:

1. Рассчитываем абсолютную маржинальную прибыль

Абсолютная маржинальная прибыль = 1,20 – 0,75 = 0,45 р.

2. Рассчитываем относительную маржинальную прибыль

Относительная маржинальная прибыль = 0,45 / 1,20 * 100 = 37,5%.

3. Рассчитываем безубыточное изменение объема продаж

Безубыточное изменение объема продаж = 12 / (37,5 - 12)*100 = 47%.

О т в е т: чтобы предприятие получило прибыль при снижении цены на 12 %, объем продаж должен увеличиться более чем на 47%.

Тема «Ценообразование на промышленном предприятии»

КРАТКИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ

Себестоимость продукции (С) – стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

Элементы затрат, включаемые в себестоимость:

2. Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);
3. Расходы на оплату труда;
4. Отчисления на социальные нужды;
5. Амортизация основных фондов;
6. Прочие затраты.

Калькуляционные статьи затрат:

1. Сырье и материалы;
2. Возвратные отходы (вычитаются);
3. Транспортно-заготовительные расходы;
4. Топлива и энергия для технологических целей;
5. Расходы на оплату труда производственных рабочих;
6. Отчисления на социальные нужды;
7. Общепроизводственные расходы;
8. Потери от брака;
9. **Цеховая себестоимость;**
10. Общехозяйственные расходы;
11. Прочие производственные расходы, включая налоги;
12. **Производственная себестоимость;**
13. Коммерческие расходы (связаны со сбытом);
14. **Полная себестоимость.**

Относительный уровень расходов – затраты на 1 рубль товарной продукции.

$$\text{Затраты на 1 рубль товарной продукции} = \frac{\text{Полная себестоимость товарной продукции}}{\text{стоимость товарной продукции в отпускных ценах без акциза, НДС и прочих отчислений}} \quad (15)$$

Калькуляция себестоимости – это расчет затрат на единицу продукции или объем выполненных работ *(составляется по статьям затрат).*

Нормативная калькуляция отражает себестоимость выпускаемой продукции по действующим нормам затрат материальных, топливно-энергетических, трудовых и финансовых ресурсов *(составляется на определенную дату).*

Плановая калькуляция составляется исходя из установленного производственного процесса, действующих на начало месяца норм расхода сырья, материалов, полуфабрикатов, норм времени расценок на оплату труда, учетных цен (тарифов), установленных смет расходов по обслуживанию производства и управлению, налогов, сборов и отчислений согласно действующему законодательству *(плановые калькуляции могут пересматриваться).*

Отчетная калькуляция себестоимости продукции составляется по данным бухгалтерского учета и позволяет выявить размеры отклонений фактических затрат от плановых и проанализировать их причины.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы распределяются пропорционально расходам на оплату труда производственных рабочих или объему произведенной продукции.

Коммерческие расходы могут быть рассчитаны в % от производственной себестоимости.

Методы калькулирования себестоимости:

1. *Метод прямого счета* – используется при определении себестоимости однородной продукции;

$$С_{ед} = \Sigma З / ВП \quad (16)$$

где: $С_{ед}$ – себестоимость единицы продукции;

ΣЗ – суммарные затраты;

ВП – суммарный выпуск продукции.

2. *Нормативный метод* – при расчете себестоимости продукции используются нормы и нормативы использования ресурсов;
3. *Метод исключения затрат (остаточной стоимости)* – при расчете себестоимости из общих затрат на переработку сырья исключается стоимость побочных продуктов, а оставшуюся сумму относят на себестоимость по основному продукту;

$$C_{осн} = \frac{И_{общ} - (N_п * (Ц_п - З_п))}{N_{осн}} \quad (17)$$

где: $C_{осн}$ – себестоимость единицы основного продукта;

$И_{общ}$ – общие издержки производства;

$N_п$ – количество побочного продукта;

$N_{осн}$ – количество основного продукта;

$Ц_п$ – цена побочного продукта;

$З_п$ – затраты на дальнейшую обработку побочного продукта.

4. *Метод распределения затрат* – при расчете себестоимости используются коэффициенты пропорциональности.

$$C_{ед} = K_{распред} * C_{ед_{условн}} \quad (18)$$

$$C_{ед_{условн}} = \frac{И_{общ}}{N_{условн}} \quad (19)$$

$$N_{условн} = K_{распред} * N \quad (20)$$

$$K_{распред} = \frac{П_{пересчета}}{П_{пересчета_{базовый}}} \quad (21)$$

где: $C_{ед}$ – себестоимость единицы продукта;

$И_{общ}$ – общие издержки производства;

$N_{условн}$ – количество условного продукта;

N – количество продукта;

$К_{распред}$ – коэффициент распределения;

$C_{ед_{условн}}$ – себестоимость единицы условного продукта;

$П_{пересчета}$ – базовый признак пересчета (цена, мощность, трудоемкость изделия и т.п.);

$П_{пересчета_{базовый}}$ – базовый признак пересчета для условного продукта.

Отпускная цена изготовителя – цена, используемая в расчетах между предприятиями. Ее формируют предприятия-изготовители или первые поставщики, осуществившие ввоз товара на территорию Республики Беларусь.

Отпускная цена (ОЦ) = Плановая себестоимость + Прибыль + НДС (22)

Отпускная цена (на подакцизные товары) = Плановая себестоимость + Прибыль + Акциз + НДС (23)

Отпускная цена (ОЦ) = Плановая себестоимость + Транспортные расходы + Прибыль + НДС (24)

Отпускная цена (на подакцизные товары) = Плановая себестоимость + Транспортные расходы + Прибыль + Акциз + НДС (25)

Прибыль определяется в % к полной себестоимости.

$$\textbf{Прибыль} = \frac{\textbf{Полная себестоимость} * \textbf{\% Рентабельности}}{\textbf{100}} \quad (26)$$

$$\textbf{Транспортные расходы} = \frac{(\textbf{Полная себестоимость}) * \textbf{\% транспортных расходов}}{\textbf{100}} \quad (27)$$

Ставки акцизов устанавливаются в белорусских рублях на единицу продукции (единицу обложения).

НДС рассчитывается в % к отпускной цене без НДС (Себестоимость + Прибыль + Акциз)

$$\textbf{НДС} = \frac{\textbf{Отпускная цена без НДС} * \textbf{\% НДС}}{\textbf{100}} \quad (28)$$

Выручка от реализации продукции и услуг включает три элемента:

1) себестоимость;
2) прибыль;
3) косвенные налоги и отчисления.

В = ОЦ * количество продукции (29)

Прибыль представляет собой часть вновь созданной стоимости и выступает одной из форм чистого дохода общества, образующегося в сфере материального производства.

Прибыль – это разница между доходами (выручкой) и расходами предприятия.

Прибыль от реализации продукции ($П_{от\ р.п.}$):

$$П_{от\ р.п.} = В - НДС - А - С_{п}, \quad (30)$$

где: В – выручка от реализации продукции или отпускная цена единицы продукции.

$$ОЦ_{без\ ндс} = \frac{ОЦ_{с}\ НДС * 100}{100 + \%НДС} \quad (31)$$

$$ОЦ_{без\ ндс.и.транспортных.расходов} = \frac{ОЦ_{без}\ НДС * 100}{100 + \%транспортных.расхоов} \quad (32)$$

Показатели рентабельности:

1. Рентабельность продукции:

$$R_{прод} = \frac{П_{от\ р.п.}}{C_п} * 100 \quad (33)$$

2. Рентабельность продаж:

$$R_{продаж} = \frac{П_{от\ р.п.}}{B} * 100 \quad (34)$$

где: $П_{оц\ р.п.}$ – прибыль от реализации продукции;

$C_п$ – себестоимость продукции.

ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ

Пример 2.

Рассчитайте **себестоимость единицы продукции по методу распределения затрат** на основании данных таблицы.

Таблица – *Рассчитайте себестоимость единицы продукции по методу распределения затрат*

№ п/п	Показатели	Изделие			Всего
		А (условное изделие)	Б	В	
1.	Объем производства, *шт.*	100	120	110	
2.	Трудоемкость изготовления, *нормо-ч*	200	150	300	
3.	Общие издержки, *условн. ед.*				35500
расчеты					
4.	Коэффициент пересчета	200/200=1	150/200=0,75	300/200=1,5	
5.	Объем производства в условных единицах	100*1=100	120*0,75=90	110*1,5=165	100+90+165 =355
6.	Себестоимость единицы условного изделия, *условн. ед.*				35500/355 =100
7.	Себестоимость единицы изделия, *условн. ед.*	100*1=100	100*0,75=75	100*1,5=150	

Ответ: себестоимость изделия А – 100 у.е., себестоимость изделия Б – 75 у.е., себестоимость изделия В – 150 у.е.

Пример 3.

Рассчитайте **производственную и полную себестоимость** товарной продукции.

Исходные данные: *тыс. р.*

1. Основное сырье и материалы - 1600
2. Вспомогательные материалы - 400

3. Транспортные расходы на закупку сырья - 310
4. Амортизация основных фондов - 295
5. Возвратные отходы - 50
6. Расходы на оплату труда производственных рабочих (без отчислений) – 950
7. Расходы на реализацию - 200
8. Командировочные расходы, связанные с реализацией продукции – 12
9. Прочие производственные расходы - 520

Решение:

1. Рассчитаем сумму отчислений от расходов на оплату труда производственных рабочих:

$$\text{Сумма отчислений} = \frac{\text{расходы на оплату труда} * \%\ \text{отчислений}}{100} =$$

$$= 950 * 34,6 / 100 = 328,7 \text{ (тыс. р.)}$$

2. Рассчитаем производственную себестоимость:

Производственная себестоимость = 1600 + 400 + 310 + 295 – 50* + 950 + 328,7 + 520 = 4353,7 (тыс. р.)

** возвратные отходы отнимаются*

3. Рассчитаем полную себестоимость:

Полная себестоимость = производственная себестоимость + расходы на реализацию =

= 4353,7 + 200 = 4553,7 (тыс. р.)

Ответ: производственная себестоимость составила – 4353,7 тыс. р., полная – 4553,7 млн. р.

Пример 4.

Рассчитайте **отпускную цену товара на условиях «франко-отправления»**.

Исходные данные:

1. Полная себестоимость продукции – 2,50 р.
2. Прибыль – 15% к полной себестоимости.
3. Акциз – 0,31 р.
4. Транспортные расходы – 3% от себестоимости.
5. НДС – 20%

Решение:

1. Рассчитываем сумму прибыли

$$\text{Сумма прибыли} = \frac{\text{Себестоимость полная} * \%\ \text{прибыли}}{100} = \frac{2,50 * 15}{100} = 0,38 \text{ р.}$$

* сумму транспортных расходов в отпускную цену товара включать не следует, т.к. цена формируется на условиях «франко-отправления» и транспортные расходы будут включаться в розничную цену.

2. Рассчитываем цену без НДС

Цена без НДС = Себестоимость полная + Прибыль + Акциз =

= 2,50 + 0,38 + 0,31 = 3,19 р.

3. Рассчитываем сумму НДС

$$\text{НДС} = \frac{\text{Отпускная цена без НДС} * \%\ \text{НДС}}{100} = \frac{3{,}19 * 20}{100} = 0{,}64\ \text{р.}$$

4. Рассчитываем отпускную цену с НДС

Отпускная цена с НДС = Отпускная цена без НДС + НДС = 3,19 + 0,64 = 3,83 р.

или Отпускная цена с НДС = $\frac{\text{отпускная цена без НДС} * (\%\ \text{НДС} + 100)}{100} =$

$$= \frac{3{,}19 * (20 + 100)}{100} = 3{,}83\ \text{р.}$$

О т в е т: отпускная цена продукции организации-изготовителя составила 3,83 рублей.

Пример 5.

Рассчитайте **прибыль промышленной организации от реализации** трикотажных изделий.

Исходные данные:

1. Себестоимость производства единицы изделия –2,01 руб.
   Расходы на реализацию – 0,51 руб.
2. Ставка НДС –20%
3. Годовой объем реализации 250 тысяч изделий на общую сумму 1000 тыс.р.

Решение:

На основании приведенных данных можно рассчитать прибыль от реализации продукции.

$$П_{от\ р.п.} = В - НДС - А - С_{п},$$

1. Рассчитаем отпускную цену единицы изделия

$$\text{отпускная цена} = \frac{\text{выпуск продукции}}{\text{количество продукции}} = \frac{1000}{250} = 4\ \text{р.}$$

2. Рассчитаем отпускную цену без НДС

   4 / (100+20) * 100 = 3,33 р.

3. Рассчитаем полную себестоимость

   2,01 + 0,51 = 2,52 р.

4. Рассчитаем сумму прибыли единицы изделия

   3,33 - 2,52 = 0,81 р.

5. Рассчитаем рентабельность единицы изделия

   0,81 / 2,52 * 100 = 32,14%

6. Рассчитаем сумму прибыли от реализации всей продукции

   0,81 * 250000 = 202500 р.

Ответ: прибыль единицы продукции составила 0,81 р., рентабельность – 32,14%, а общая сумма прибыли составила 202500 р.

Тема «Особенности ценообразования в других отраслях экономики»

КРАТКИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ

Оптовая цена – цена, которая формируется оптовыми предприятиями (посредниками или снабженческо-сбытовыми предприятиями). Она также используется в расчетах между предприятиями.

Оптовая цена = Отпускная цена без НДС + Оптовая надбавка + НДС (35)

Оптовая надбавка предназначена для покрытия расходов торгового предприятия (организации) и получения им прибыли. Оптовая надбавка рассчитывается в % к отпускной цене (без НДС).

ОН = Расходы торговли + Прибыль (36)

$$\text{ОН} = \frac{\text{Отпускная цена (без НДС)} * \%\ \text{ОН}}{100} \quad (37)$$

$$ОЦ_{без\ ндс} = \frac{ОЦ_{с\ НДС} * 100}{100 + \%НДС} \quad (31)$$

$$ОЦ_{без\ ндс и. транспортных. расходов} = \frac{ОЦ_{без\ НДС} * 100}{100 + \%транспортных. расхоов} \quad (32)$$

Деление оптовой надбавки между субъектами хозяйствования осуществляется по соглашению сторон, а при не достижении согласия надбавка делится поровну.

Субъекты хозяйствования при реализации произведенной ими продукции (товара) имеют право предоставлять покупателю **скидки** со сформированной отпускной цены, **исходя из условий договора (**скидки в зависимости от условий договора поставки предоставляются в соответствии с утвержденным субъектом предпринимательской деятельности порядком применения скидок**).** При последующей реализации продукции (товара) оптовая или торговая надбавка взимается к отпускной цене уменьшенной на размер предоставляемой скидки.

$$\text{ОН} = \frac{\text{(отпускная цена без НДС- скидка)} * \%\ \text{ОН}}{100} \quad (38)$$

При этом формула оптовой цены будет выглядеть следующим образом:

ОЦ = ОЦ со скидкой + ОН + НДС (39)

Предприятия-изготовители имеют право оптовой торговле предоставлять оптовые скидки. Дальнейшая поставка товаров оптовым звеном осуществляется по отпускным ценам, утвержденным организациями-изготовителями или импортерами без взимания оптовой надбавки. При последующей реализации товаров, поставляемых на

этих условиях, субъекты хозяйствования, осуществляющие розничную торговлю, взимают торговые надбавки к отпускным ценам, утвержденным предприятиями-изготовителями.

$$ТН = \frac{\text{Отпускная цена, утвержденная предприятием-изготовителем} * \%\ ТН}{100} \quad (40)$$

При этом формула розничной цены будет выглядеть следующим образом:

$$РЦ = ОЦ + ТН + НДС \quad (41)$$

НДС в оптовой цене рассчитывается в % к оптовой цене без НДС (Отпускная цена без НДС + Оптовая надбавка).

$$НДС = \frac{\text{Оптовая цена без НДС} * \%\ НДС}{100} \quad (42)$$

Расчет требуемого % торговой надбавки производится по формуле:

$$\%ТН = \frac{\text{(Расходы торговли + Прибыль)} * 100}{\text{Покупная стоимость товара (без НДС)}} \quad (43)$$

Пересчет торговой надбавки в уровень валового дохода (валовой прибыли) (%ВД) осуществляется по формуле:

$$\%\ ВД = \%ТН / (100 + \%ТН) / (100 + \%НДС) * 100 * 100 \quad (44)$$

Пересчет уровня валового дохода (валовой прибыли) (%ВД) в % торговой надбавки осуществляется по формуле:

$$\%\ ТН = \%ВД / ((100 / (100 + \%НДС) * 100 - \%ВД)) * 100 \quad (45)$$

$$Уровень\ ВД = \Sigma ВД / оптовый\ товарооборот * 100 \quad (46)$$

$$\Sigma ВД = Расходы\ торговли + Прибыль\ от\ реализации \quad (47)$$

Розничная цена – цена, по которой товар реализуется населению. Розничная цена является конечной ценой товара.

$$\text{Розничная цена} = \text{Отпускная цена без НДС} + \text{Оптовая надбавка} + \text{Торговая надбавка} + НДС \quad (48)$$

Торговая надбавка розницы предназначена для покрытия расходов торгового предприятия (организации) и получения им прибыли. Торговая надбавка розницы рассчитывается в % к отпускной цене (без НДС).

$$ТН = Расходы\ торговли + Прибыль \quad (49)$$

$$ТН = \frac{\text{Отпускная цена (без НДС)} * \%\ ТН}{100} \quad (50)$$

Деление торговой надбавки между субъектами хозяйствования осуществляется по соглашению сторон, а при не достижении согласия, надбавка делится поровну.

Субъекты хозяйствования при реализации произведенной ими продукции (товара) имеют право предоставлять покупателю **скидки** со сформированной отпускной цены, **исходя из условий договора (**скидки в зависимости от условий договора поставки предоставляются в соответствии с утвержденным субъектом предпринимательской деятельности порядком применения скидок**).** При последующей реализации продукции (товара) оптовая или торговая надбавка взимается к отпускной цене уменьшенной на размер предоставляемой скидки.

$$\text{ТН} = \frac{\text{(отпускная цена без НДС - скидка) * \% ТН розницы}}{100} \quad (51)$$

При этом формула розничной цены будет выглядеть следующим образом:

$$\text{РЦ} = \text{ОЦ со скидкой} + \text{ОН} + \text{ТН розницы} + \text{НДС} \quad (52)$$

НДС в розничной цене рассчитывается в % к розничной цене без НДС (Отпускная цена без НДС + Торговая надбавка).

$$\text{НДС} = \frac{\text{Розничная цена без НДС * \% НДС}}{100} \quad (53)$$

При закупке у предприятий-изготовителей товаров, на которые установлены фиксированные цены, торговые предприятия получают скидку с цены.

Торговая сидка рассчитывается в % к розничной цене.

$$\text{ТС} = \frac{\text{Фиксированная розничная цена * \% ТС}}{100} \quad (54)$$

$$\text{Рентабельность} = \Sigma\text{Прибыли} / \text{товарооборот} * 100 \quad (55)$$

$$\text{Рентабельность} = \text{Уровень ВД} - \text{Уровень расходов} \quad (56)$$

Продажная цена – цена организаций общественного питания.

Различают продажные цены:

- на продукцию собственного производства;
- на покупные товары.

Продажная цена на продукцию собственного производства для учреждений образования (финансируемых из бюджета):

$$\text{Продажная цена} = \text{Отпускная цена с НДС} + \text{Торговая надбавка} + \text{Наценка} \quad (57)$$

$$\text{ТН} = \frac{\text{Отпускная цена (с НДС) * \% ТН}}{100} \quad (58)$$

$$\text{Наценка} = \frac{\text{Розничная цена (с НДС) * \% Наценки}}{100} \quad (59)$$

Продажная цена на продукцию собственного производства для прочих объектов общественного питания (кроме учреждений образования):

Продажная цена = Отпускная цена без НДС + Торговая надбавка + НДС + Наценка (60)

В организациях общественного питания для упрощения калькулирования цены на продукцию собственного производства применяются средневзвешенные цены.

$$\overline{X} = \frac{\sum(x * f)}{\sum f} \quad (61)$$

где: $\overline{X}$ – средневзвешенная цена;

x – цена соответствующего товара;

f – количество товара.

При этом может применяться коэффициент выравнивания:

Кв = Вн / Во (62)

где: Кв – коэффициент выравнивания;

Вн – норма выхода не основного сырья в % к весу брутто;

Во – норма выхода основного сырья в % к весу брутто.

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

Продажная цена = Отпускная цена без НДС + Торговая надбавка + НДС = Розничная цена (63)

Продажная цена на покупные товары, реализуемые в разлив и порционно:

Продажная цена = Отпускная цена без НДС + Торговая надбавка + НДС + Наценка (60)

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 сельскохозяйственной продукции осуществляется от колхозов и т.п., то в закупочной цене выделяется НДС:

$$ЗЦ_{без\ ндс} = \frac{ЗЦ_{с\ НДС} * 100}{100 + \%НДС} \quad (64)$$

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

При расчёте в заготовках отпускной цены соблюдается следующая последовательность:

- рассчитывается закупочная цена без НДС;
- определяется сумма расходов (Р). Расчёт производится с помощью планового уровня, установленного к ЗЦ без НДС;

$$\sum Р = \frac{ЗЦ_{без\ НДС} * УровеньР}{100} \quad (65)$$

- определяется сумма прибыли. Расчёт производится с помощью планового уровня рентабельности, установленного к ЗЦ без НДС;

$$\sum Прибыли = \frac{ЗЦ_{без}\ НДС * УровеньПрибыли}{100} \quad (66)$$

- определяется сумма валового дохода (ВД) заготовок:

ΣВД = ΣР + ΣПрибыли (67)

- определяется цена заготовок без НДС:

Отпускная цена заготовок без НДС = ΣВД заготовок + $ЗЦ_{без}\ ндс$ (68)

- определяется цена заготовок с НДС:

$$ОЦзаготовок_{с}\ ндс = \frac{ОЦ_{без}\ НДС * (100 + \%НДС)}{100} \quad (69)$$

В заготовках присутствуют и розничные цены.

Розничная цена = Закупочная цена без НДС + Торговая надбавка + НДС (70)

$$\textbf{ТН} = \frac{\textbf{Закупочная цена (без НДС) * \% ТН}}{\textbf{100}} \quad (71)$$

$$\textbf{НДС} = \frac{\textbf{(Закупочная цена без НДС + ТН) * \% НДС}}{\textbf{100}} \quad (72)$$

ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ

Пример 6.

Рассчитайте **оптово-отпускную цену** Межрайбазы на единицу товара.

Исходные данные:

1. База закупила товар у организации-изготовителя на условиях «франко-назначения» по цене 5,20 рублей за единицу.
2. Надбавка на данный товар 30%, в том числе в пользу оптового звена – 10%.
3. Ставка НДС – 20 %

Решение:

1. Рассчитаем отпускную цену товара без НДС

$$\text{Отпускная цена товара без НДС} = \frac{5{,}20 * 100}{100 + 20} = 4{,}33 \text{ р.}$$

2. Рассчитаем сумму оптовой надбавки

$$\text{Сумма оптовой надбавки} = \frac{\text{Отпускная цена без НДС * \% оптовой надбавки}}{100} = \frac{4{,}33 * 10}{100} = 0{,}43 \text{ р.}$$

3. *Рассчитаем оптово-отпускную цену товара без НДС*

Оптово-отпускная цена товара без НДС = Отпускная цена без НДС + Оптовая надбавка = 4,33 + 0,43 = 4,76 р.

4. Рассчитаем оптово-отпускную цену товара с НДС

$$\text{Оптово-отпускная цена товара с НДС} = \frac{\text{Оптово-отпускная цена товара без НДС} * (100 + \%\ \text{НДС})}{100}$$

$$= \frac{4{,}76 \times (100 + 20)}{100} = 5{,}71 \text{ р.}$$

* транспортные расходы в оптово-отпускную цену не включаются, так как товар поступает на условиях «франко-назначения».

Ответ: оптово-отпускная цена составила 5,71 рублей за единицу.

Пример 7.

Рассчитайте **розничную цену единицы товара**.

Исходные данные:

1. Оптовая организация закупила у организации-изготовителя товар по цене 1,20 р. за единицу.
2. Надбавка на данный товар установлена в размере 30%, в пользу оптового звена остается 10%.
3. НДС на данный товар 20%

Решение:

1. Рассчитаем отпускную цену товара организации-изготовителя без НДС

$$\text{Отпускная цена без НДС} = \frac{1{,}20 * 100}{100 + 20} = 1 \text{ р.}$$

2. Рассчитаем сумму оптовой надбавки (10%)

$$\text{Оптовая надбавка} = \frac{\mathbf{1} * 10}{100} = 0{,}10 \text{ р.}$$

3. Рассчитаем сумму торговой надбавки розницы (30-10 = 20%)

$$\text{Торговая надбавка розницы} = \frac{\mathbf{1} * 20}{100} = 0{,}20 \text{ р.}$$

или Рассчитаем сумму торговой надбавки (30%)

$$\text{Торговая надбавка} = \frac{\mathbf{1} * 30}{100} = 0{,}30 \text{ р.}$$

*И оптовая и торговая надбавки рассчитываются к отпускной цене предприятия-изготовителя или импортера без НДС.

4. Рассчитаем розничную цену с торговой надбавкой, но без НДС

Розничная цена без НДС = Отпускная цена без НДС + Оптовая надбавка + Торговая надбавка розницы =

$$= 1 + 0{,}10 + 0{,}20 = 1{,}30 \text{ р.}$$

5. Рассчитаем розничную цену с НДС

$$\text{Розничная цена с НДС} = \frac{1{,}30 * (100+20)}{100} = 1{,}56 \text{ р.}$$

или $$\text{Сумма НДС} = \frac{1{,}30 * 20}{100} = 0{,}26 \text{ р.}$$

Розничная цена с НДС = Розничная цена без НДС + Сумма НДС =
= 1,30 + 0,26 = 1,56 р.

Ответ: розничная цена единицы товара составила 1,56 рублей.

Пример 8.

Составьте **калькуляционную карточку** на салат «Минутка».

Калькуляционная карточка № 52 от 21.08.2016

Салат «Минутка»

Наименование продуктов	**Норма закладки,** *кг* **на 100 блюд**	**Цена за 1 кг с НДС,** *р.*	**Сумма,** *р.* *(гр.1*гр.2)*	**Продажная цена с наценкой (40%),** *р.* *(гр.3 * 140 / 100)*
А	**1**	**2**	**3**	**4**
1.Свекла	6,13	0,61	3,74	5,24
2.Огурцы соленые	2,5	3,10	7,75	10,85
3.Лук репчатый	1,79	0,84	1,50	2,10
4.Сметана	2,0	3,50	7,00	9,80
5.Соль	0,2	0,35	0,07	0,10
ИТОГО:	х	х	х	28,09

Решение:

Сумма = норма закладки сырья * цена сырья за 1 кг.

Продажная цена свеклы $= \frac{\text{Сумма} * (100 + \% \text{ Тнац})}{100} = \frac{3{,}74 * 140}{100} = 5{,}24$ р.

И т.д.

Общая стоимость 100 блюд салата = 28,09 р. (определяется суммированием).

Средняя цена одного блюда = 28,09 / 100 = 0,29 р.

Ответ: средняя цена одного блюда составила 0,29 р.

Пример 9.

Рассчитайте **средневзвешенную цену и окончательную продажную цену** на полуфабрикаты из говядины.

Исходные данные:

Норма выхода крупнокускового полуфабриката из говядины 2 категории – 70,5%, норма выхода крупнокускового полуфабриката из говядины 1 категории – 73,6%. Торговая наценка – 50 %. Поступило говядины 1 категории – 990 кг по цене 10,56 р. за кг., 2 категории – 110 кг. По цене 8,85 р. за кг.

Решение:

Кв = 70,5 / 73,6 = 0,9579

Средне-взвешенная цена $= \frac{(990 \times 10{,}56) + (110 \times 0{,}9579 \times 8{,}85)}{990 + 110} = 10{,}35$ р.

Окончательная продажная цена $= \frac{10{,}35 \times 140}{100} = 14{,}49$ р.

Ответ: средневзвешенная цена на полуфабрикаты из говядины составила 10,35 рублей, а окончательная продажная цена – 14,49 рублей за килограмм.

Тема «Ценообразование во внешнеэкономической деятельности»

КРАТКИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ

Мировая цена – цена, по которой осуществляются крупные реальные сделки по несвязанным друг с другом экспортным или импортным операциям, совершаемым в важнейших центрах международной торговли в условиях свободного торгово-политического режима и предусматривающим платежи в свободно конвертируемой валюте.

Отпускная цена па товары иностранного производства формируется путем суммирования следующих элементов:

- контрактная стоимость (КС) – контрактные цены в иностранной валюте пересчитываются по официальному курсу Национального банка Республики Беларусь на дату формирования цены;
- таможенные расходы до границы (ТР $_{догр.}$);
- таможенная пошлина (ТП);
- таможенное оформление (ТО);
- другие расходы по импорту (ДР $_{по}$ импорту);
- % по кредиту ($П_к$);
- оптовая надбавка импортера (ОН);
- расходы по доработке (Р $_{по}$ дор);
- НДС.

$$ОЦ_{имп} \text{ с ндс} = КС + ТР_{до}\,гр + ТП + ТО + ДР_{\ по}\,имп + П_к + ОН + Р_{по}\,дор + НДС \quad (73)$$

Если импортер самостоятельно реализует ввезенный им товар в розницу, розничная цена на этот товар определяется по формуле:

$$РЦ_{\ с}\,НДС = ОЦ_{имп}\ без\ ндс + ТН + НДС \quad (74)$$

ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ

Пример 10.

Рассчитайте **оптово-отпускную цену** на горох колотый, фасовкой 0,8 кг (страна **производитель Украина**) Торгового унитарного предприятия «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза».

Исходные данные:

- контрактная цена за 1 кг – 0,43 доллара США;
- транспортные расходы – 84,09 р.;
- таможенное оформление – 4,01 р.;
- оптовая надбавка – 7,79%;
- курс доллара США на 15.01.2015 – 15010 р.

Решение:

1. Рассчитываем контрактную цену без НДС в белорусских рублях

Контрактная цена = 0,43 * 15010 = 6454,3 р.

2. Рассчитываем отпускную цену без НДС в белорусских рублях

Отпускная цена = 6454,3 + 84,09 + 4,01 = 6542,4 р.

3. Рассчитываем оптовую надбавку

Оптовая надбавка = 6542,4 * 7,79 / 100 = 509,6 р.

4. Рассчитываем оптово-отпускную цену импортера без НДС

Оптово-отпускная цена = 6542,4 + 509,6 = 7052,0 р.

5. Рассчитываем оптово-отпускную цену импортера без НДС за развес 0,8 кг

Оптово-отпускная цена = 7052,0 * 0,8 = 5642,0 р.

Ответ: оптово-отпускная цена импортера без НДС за развес 0,8 кг составила 5642 рубля.

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование темы
	Введение
1	Механизм ценообразования в рыночной экономике
2	Система, состав и структура цен
3	Государственное регулирование цен и ценообразования
4	Ценообразование на рынках различного типа
5	Методы ценообразования
6	Ценообразование на промышленном предприятии
7	Особенности ценообразования в других отраслях экономики
8	Ценообразование во внешнеэкономической деятельности

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Введение

Цели и задачи учебной дисциплины, ее взаимосвязь с другими учебными дисциплинами. Структура учебной дисциплины. Ключевые понятия и термины. Источники информации для ценообразования.

Основные этапы развития ценообразования в Республике Беларусь.

1 . Механизм ценообразования в рыночной экономике

Понятие механизма ценообразования, цены, её экономическое содержание.

Функции цен. Принципы ценообразования. Факторы, определяющие уровень и динамику цены, их особенности.

2. Система, состав и структура цен

Классификация цен. Состав и структура цен. Взаимосвязь различных видов цен.

3. Государственное регулирование цен и ценообразования

Концепция ценообразования в Республике Беларусь.

Формы государственного ценового регулирования. Государственные органы, осуществляющие регулирование и контроль за ценообразованием, их полномочия. Нормативные правовые акты по ценообразованию.

Система органов государственного контроля соблюдения законодательства о ценообразовании. Ведомственный контроль соблюдения дисциплины цен.

4. Ценообразование на рынках различного типа

Ценовая политика организации в условиях рыночной экономики. Модели рыночных структур. Порядок ценообразования на различных типах рынка. Цели ценовой политики организации. Стратегии ценообразования.

5. Методы ценообразования

Методы ценообразования: основанные на издержках производства (затратные); ориентированные на качество и потребительские свойства продукции (нормативно-параметрические методы); ориентированные на спрос, уровень конкуренции.

6. Ценообразование на промышленном предприятии

Понятие стоимости и её роль в формировании цены. Стоимость, себестоимость (производственная, полная), цена, их сущность и взаимосвязь.

Состав затрат включаемых в себестоимость.

Прибыль, как составная часть формирования стоимости.

Формирование стоимости по подакцизным товарам. Порядок расчёта налога на добавленную стоимость.

Сущность отпускных цен. Обоснование отпускной цены на товары народного потребления и продукцию производственно-технического назначения, научно-техническую продукцию в Республике Беларусь. Порядок калькулирования отпускных цен.

Франкировка отпускных цен. Порядок включения транспортных расходов в цену.

Отпускные цены, формируемые при переработке сырья на давальческих условиях.

Виды скидок, предоставляемые предприятиями-изготовителями, порядок их применения.

Порядок изменения отпускных цен. Установление предельных индексов изменения цен. Регистрация и согласование цен, их оформление.

Округление отпускных цен. Документальное оформление отпускных цен.

Особенности оформления товарно-сопроводительных документов.

7. Особенности ценообразования в других отраслях экономики

Формирование оптово-отпускных цен оптовыми посредниками. Понятие оптовой надбавки. Комиссионное вознаграждение при поставке продукции предприятием-изготовителем через оптовые организации по договорам комиссии.

Сущность, типы установления и структура розничных цен. Экономическая сущность и значение торговых надбавок, скидок, как элементов оптовой и розничной цены и источника дохода от реализации торговых предприятий. Порядок пересчёта уровня торговой надбавки в уровень дохода от реализации и наоборот.

Порядок включения в цены транспортных расходов торговлей.

Порядок включения в розничные цены одноразовых упаковочных материалов.

Распределение предельных торговых надбавок и скидок между розницей и оптом.

Порядок дооценки товаров в торговле.

Порядок округления розничных цен.

Документальное оформление розничных цен.

Цены на продукты и товары, поступающие на объекты общественного питания.

Модели цен на продукцию собственного производства. Регулирование предельных размеров наценок общественного питания. Порядок калькулирования продукции собственного производства. Оформление калькуляционных карточек, применение сборников рецептур блюд для их составления.

Методика расчета суммы наценки. Ценообразование по покупным товарам. Особенности отпуска собственной продукции общественного питания при оптовой реализации.

Порядок формирования закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и сырье (плодоовощную продукцию, дикорастущие плоды, ягоды, грибы, яйцо, мясопродукты, кожевенное сырьё, вторичные ресурсы, лекарственно-техническое сырьё и т.п.). Документальное оформление закупок сельскохозяйственной продукции и сырья. Особенности формирования отпускных цен на мясо, полученное от убоя скота, закупленного в живом весе.

Особенности ценообразования на услуги.

8. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности

Понятие о мировых ценах. Факторы, влияющие на мировые цены. Особенности формирования цен на мировом рынке. Нормативные правовые акты, регулирующие ценообразование при внешнеэкономических операциях.

Установление контрактных цен.

Цены на экспортные товары. Регулирование цен при экспортных поставках. Особенности формирования цен на отдельные товары иностранного производства, регулируемые Министерством экономики Республики Беларусь. Цены на импортные товары. Особенности ценообразования на импортную продукцию в зависимости от цели приобретения. Товарообменные сделки (контракты). Экономическое обоснование цен.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ
УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ

Отметка в баллах	Показатели оценки
1 (один)	Узнавание отдельных объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде (виды цен, методы ценообразования и т.д.); наличие многочисленных существенных ошибок, исправляемых с непосредственной помощью преподавателя
2 (два)	Различение объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде (виды цен, методы ценообразования и т.д.); осуществление соответствующих практических действий (обозначение символами элементов цены, подстановка цифровых значений в формулы и т.д.); наличие существенных ошибок, исправляемых с непосредственной помощью преподавателя
3 (три)	Воспроизведение части программного учебного материала по памяти (фрагментарный пересказ и перечисление видов цен, методов ценообразования, порядка включения и расчета элементов цены на товары, услуги и т.д.); осуществление умственных и практических действий по образцу (выполнение расчетов по определению составных элементов цены товара и т.д.); наличие отдельных существенных ошибок
4 (четыре)	Воспроизведение большей части программного учебного материала (описание с элементами объяснения видов цен, методов и стратегий ценообразования, порядка расчета элементов цены товара и т.д.); применение знаний в знакомой ситуации по образцу (включение и расчет элементов цены товара и т.д.); наличие единичных существенных ошибок
5 (пять)	Осознанное воспроизведение большей части программного учебного материала (описание видов цен, методов и стратегий ценообразования, порядка включения и расчета элементов цены товара и т.д.); применение знаний в знакомой ситуации по образцу (включение и расчет элементов цены товара, экономическое обоснование цены и т.д.); наличие несущественных ошибок
6 (шесть)	Полное знание и осознанное воспроизведение всего программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (описание и объяснение видов цен, методов и стратегий ценообразования, порядка включения и расчета элементов цены товара, отдельных видов цен и т.д.); выполнение заданий по образцу, на основе предписаний (включение и расчет элементов цены товара, расчет отдельных видов цен, экономическое обоснование цены и т.д.); наличие несущественных ошибок
7 (семь)	Полное, прочное знание и воспроизведение программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (развернутое описание и объяснение видов цен, методов ценообразования, порядка расчета элементов цены товара, отдельных видов цен и т.д.; обоснование и доказательство порядка включения элементов цены товара, метода и стратегии ценообразования и т.д.), недостаточно самостоятельное выполнение заданий по включению элементов цены товара, расчету отдельных видов цен, экономическому обоснованию цены и т.д.; 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 видов цен, методов и стратегий ценообразования, порядка расчета отдельных элементов и видов цены и т.д.; обоснование и доказательство порядка выбора метода и стратегии ценообразования и т.д.), самостоятельное выполнение заданий по расчету элементов цены товара, услуги, тарифа, экономическое обоснование цены и т.д.; наличие единичных несущественных ошибок
9 (девять)	Полное, прочное, глубокое, системное знание программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в частично измененной ситуации (применение правил построения различных видов цен на товары, методов ценообразования, выдвижение предположений и гипотез по применению различных методов и стратегий ценообразования, обоснованию различных видов цен и т.д., наличие

	действий и операций творческого характера для выполнения заданий по определению методов ценообразования, различных видов цен и *т*.д.)
10 (десять)	Свободное оперирование программным учебным материалом; применение знаний и умений в незнакомой ситуации (самостоятельные действия по описанию, объяснению видов цен, методов и стратегий ценообразования, порядка включения и расчета элементов цены товара, способов решения задач по расчету отдельных видов цен, выполнение творческих работ и заданий по экономическому обоснованию цены товара, метода ценообразования и т.д.)

Примечание: при отсутствии результатов учебной деятельности учащихся в учреждении, обеспечивающем получение среднего специального образования, выставляется «0» (ноль) баллов.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОМУ ЗАЧЕТУ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»

1. Поясните сущность механизма ценообразования.
2. Поясните сущность цены.
3. Назовите функции цен.
4. Назовите принципы ценообразования.
5. Дайте характеристику факторов, влияющих на цены.
6. Назовите нормативные правовые акты, регулирующие ценообразование.
7. Поясните классификацию цен.
8. Поясните виды цен в зависимости от стадии товародвижения.
9. Назовите формы государственного регулирования цен.
10. Назовите государственные органы, осуществляющие регулирование и контроль за ценообразованием.
11. Опишите ведомственный контроль соблюдения дисциплины цен.
12. Опишите модели рыночных структур.
13. Опишите порядок ценообразования на различных типах рынка.
14. Назовите цели ценовой политики организации.
15. Опишите стратегии ценообразования.
16. Опишите методы ценообразования, основанные на издержках производства (затратные).
17. Опишите методы ценообразования, ориентированные на качество и потребительские свойства продукции (нормативно-параметрические методы).
18. Опишите методы ценообразования, ориентированные на спрос, уровень конкуренции.
19. Назовите элементы отпускной цены продукции.
20. Поясните сущность себестоимости продукции.
21. Поясните порядок расчета полной себестоимости продукции.
22. Поясните состав производственной себестоимости продукции.
23. Поясните порядок включения в отпускную цену продукции прибыли.
24. Поясните порядок включения в отпускную цену продукции акцизов.
25. Поясните порядок расчета НДС в отпускной цене.
26. Поясните сущность франкировки отпускных цен.
27. Поясните порядок включения транспортных расходов в отпускную цену.
28. Назовите виды скидок, предоставляемых предприятиями-изготовителями, поясните порядок их применения.
29. Поясните порядок изменения отпускных цен.
30. Поясните порядок регистрации и согласования цен, их оформление.
31. Поясните особенности оформления товарно-сопроводительных документов, отражающих информацию о ценах.
32. Поясните порядок формирования оптово-отпускных цен оптовыми посредниками.
33. Поясните сущность и значение оптовой надбавки.
34. Поясните порядок расчета оптовой надбавки.
35. Поясните порядок расчета НДС в оптовой цене.
36. Поясните сущность розничных цен.
37. Поясните структуру розничных цен.
38. Поясните типы установления розничных цен.
39. Поясните экономическую сущность и значение торговых надбавок, скидок.
40. Поясните порядок расчета торговой надбавки.
41. Поясните порядок пересчёта уровня торговой надбавки в уровень дохода от реализации и наоборот.
42. Поясните порядок включения в цены транспортных расходов торговлей.
43. Поясните порядок включения в розничные цены одноразовых упаковочных материалов.
44. Поясните порядок распределения предельных торговых надбавок и скидок между розницей и оптом.
45. Поясните порядок расчета НДС в розничной цене.
46. Поясните порядок дооценки товаров в торговле.
47. Поясните порядок округления розничных цен.

48. Поясните порядок документального оформления розничных цен.
49. Охарактеризуйте виды цен на продукты и товары, поступающие на объекты общественного питания.
50. Охарактеризуйте виды цен, формируемые объектами общественного питания.
51. Поясните порядок калькулирования продукции собственного производства.
52. Поясните порядок расчета продажной цены на продукцию объектов общественного питания.
53. Поясните порядок расчета продажной цены на покупные товары объектов общественного питания.
54. Поясните методику расчета суммы наценки.
55. Поясните особенности отпуска собственной продукции общественного питания при оптовой реализации.
56. Поясните порядок формирования закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и сырье.
57. Поясните порядок документального оформления закупок сельскохозяйственной продукции и сырья.
58. Поясните особенности формирования цен на мировом рынке.
59. Поясните порядок установления контрактных цен.
60. Поясните особенности ценообразования на импортную продукцию в зависимости от цели приобретения.

Тематика практических заданий, которые выносятся на дифференцированный зачет

1. Анализ различных ситуаций по определению ценовой стратегии фирмы.
2. Расчет цен различными методами.
3. Расчет себестоимости единицы продукции.
4. Расчет цены с учетом рентабельности и транспортных расходов.
5. Расчет отпускной цены.
6. Расчет величины оптовых надбавок.
7. Расчёт оптовой цены.
8. Расчет величины торговых надбавок.
9. Расчёт розничных цен.
10. Расчет цен в общественном питании.
11. Расчет цен заготовках.
12. Расчёт отпускной цены импортера.

Перечень средств обучения, информационно-аналитических материалов, разрешенных для использования учащимися во время дифференцированного зачета

1. Закон о ценообразовании.
2. Действующие нормативные документы по вопросам ценообразования.

*Учащиеся могут пользоваться на дифференцированном зачете справочно-поисковой системой консультант Плюс.

КРАТКИЙ СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Абсолютная, или чистая, монополия существует тогда, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей (субститутов).

Аренда – имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату.

Ассортимент – это развернутый, детализированный перечень отдельных позиций номенклатуры по типам, сортам, размерам, маркам, фасонам и иным признакам.

Аттестация продукции – комплекс организационно-технических и экономических мероприятий, предусматривающих систематическое проведение объективной оценки технико-экономических показателей качества продукции.

Аукцион – это торги, специализирующиеся на сбыте определенных товаров в заранее установленное время в определенном месте.

Баланс – система показателей, характеризующих какое-либо явление путем сопоставления или противопоставления отдельных его сторон. Экономические балансы обычно составляются в денежном выражении.

Бизнес – экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуги.

Бизнес-план – программа деятельности предприятия, план конкретных мер по достижению конкретных целей деятельности компании, включающий оценку ожидаемых расходов и доходов. Разрабатывается на основе маркетинговых исследований (см. *Маркетинг).*

Бухгалтерская прибыль – разница между полученной выручкой и бухгалтерскими (явными) издержками. Она тождественна балансовой прибыли и прибыли от реализации.

Валовая выручка – полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей.

Валовая прибыль – часть валового дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов (минус производственные расходы).

Валовая продукция – весь объем выполненной работы предприятием (намечаемый к выполнению в данном плановом периоде объем работ) за определенный период времени (месяц, квартал, год).

Валовой доход – конечный результат деятельности предприятия, который представляет собой разницу между валовой выручкой и всеми затратами на производство и реализацию продукции. В торговле – это сумма полученных торговых надбавок и скидок.

Внешнеторговый контракт – это договор купли-продажи, заключаемый между находящимися в разных государствах импортером и экспортером.

Внешнеэкономическая деятельность – это международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят: обмен товарами, специализация и кооперация производства, научно-техническое сотрудничество, оказание экономического и технологического содействия, создание совместных предприятий и другие формы экономического сотрудничества.

Государственное регулирование рыночной экономики – целенаправленное воздействие на экономические интересы предпринимателей с целью координации их деятельности, развития производства, решения социальных и других общегосударственных проблем.

Грузооборот – это общее количество грузов, перемещаемых на предприятии за определенный промежуток времени.

Грузопотоки – это масса грузов, перемещаемых в определенном направлении между пунктами погрузки и выгрузки за определенный период времени.

Двухсторонняя монополия – единственному продавцу противостоит единственный покупатель.

Декларирование цен (тарифов) – регистрация цен (тарифов) юридическими лицами, занимающими доминирующее положение на товарных рынках республики, в соответствующих государственных органах, осуществляющих регулирование ценообразования.

Демпинг – предприятие может реализовать товар по очень низким ценам.

Дефляция – колебания общего уровня цен в сторону понижения.

Диверсификация производства – переход от односторонней, часто базирующейся лишь на изготовлении одного продукта, производственной структуры к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции.

Динамика цен – изменение уровня цены во времени.

Дуополия – несколько крупных олигополистов в отрасли (только два).

Жизненный цикл изделия – период чередования пяти различных жизненных фаз изделия: разработка, производство, выход на рынок, насыщение рынка и моральное старение.

Закон стоимости – экономический закон товарного производства, согласно которому обмен товаров совершается в соответствии с количеством общественно необходимого труда, затраченного на их производство.

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.

Издержки производства и реализации продукции – стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию продукции.

Индекс потребительских цен – это относительное изменение в стоимости приобретения средним потребителем определенного набора товаров и услуг.

Индекс потребительских цен характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для потребления.

Индекс цен – коэффициент или процент пересчета, отражающий изменение цен.

Инфляция (от лат. inflatio - вздутие) означает обесценивание денежной единицы, которое проявляется в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества. Она ведет к изменению потребительской способности населения.

Калькуляция себестоимости – это расчет затрат на единицу продукции или объем выполненных работ *(составляется по статьям затрат).*

Картель – это группа фирм, действующих совместно и согласующих решения по поводу объектов выпуска продукции и цен так, если бы они были единой монополией.

Качество продукции – совокупность полезных потребительских свойств продукта труда, определяющих его способность удовлетворять определенные потребности человека и общества.

Квотирование экспорта и импорта товаров – установление доли участия в данных процессах на определенный период по отдельным товарам, услугам, странам. Направлено оно на защиту интересов национальных производителей.

Коммерческая тайна предприятия – сведения, не являющиеся государственными секретами и связанные с производством, технологической информацией, управлением финансами и другой деятельностью предприятия, разглашение которых может нанести ущерб его интересам.

Коммерческие расходы – затраты, связанные со сбытом продукции (расходы на доставку готовой продукции, упаковку, маркетинговые исследования, рекламу и т.п.).

Конверсия – переориентация предприятия на производство продукции принципиально другого типа.

Конкурентоспособная продукция (товар) – это та продукция, которой покупатель отдает свое предпочтение на конкретном рынке, в конкретное время.

Конкурентоспособность – способность предприятия осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания продукции на высоком качественном уровне.

Конкуренция – естественный атрибут рынка, на котором встречаются обособленные товаропроизводители, сталкиваются их интересы, связанные с продажей товара или оказанием услуг одним и тем же потребителям.

Конкуренция – элемент рыночного механизма, связанный с формированием хозяйственных пропорций на основе соперничества предприятий, фирм за лучшие и более выгодные условия приложения капитала, реализации продукции и услуг.

Коэффициент эластичности спроса – показатель, указывающий, на сколько процентов изменится одна переменная в результате изменения другой на один процент.

Максимально возможная закупочная цена – это цена, в которой валовой доход предназначен только для покрытия расходов и прибыли не будет.

Маржинальная прибыль – это разница между отпускной ценой без налогов в цене и переменными затратами.

Маркетинг – комплексная система управления деятельностью предприятия по разработке, производству и сбыту продукции или предоставлению услуг на основе изучения рынка и активного воздействия на потребительский спрос.

Материальные ресурсы – различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих, полуфабрикатов, которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции, оказания услуг и выполнения работ.

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).

Мировая цена – цена, по которой осуществляются крупные реальные сделки по несвязанным друг с другом экспортным или импортным операциям, совершаемым в важнейших центрах международной торговли в условиях свободного торгово-политического режима и предусматривающим платежи в свободно конвертируемой валюте.

Мировые цены – это цены, по которым проводятся крупные экспортные и импортные операции.

Монополист – единственный производитель конкретного товара, который назначает за этот товар монопольно высокую цену, в результате чего потребители и общество несут повышенные издержки.

Монополистическая конкуренция – рыночная структура, при которой много продавцов конкурируют.

Монопсония – монополия на стороне спроса (на рынке только один покупатель).

Накладные расходы – расходы на хозяйственное обслуживание производства и управление предприятием, являющиеся дополнительными к основным затратам и наряду с ними включаемые в издержки производства.

Неэластичный спрос – это спрос, когда изменение цены не оказывает существенного влияния на спрос.

Неявные издержки – это альтернативные издержки, связанные с использованием ресурсов, принадлежащих самому предприятию. К неявным издержкам можно отнести те платежи, которые предприятие могло бы получить при более выгодном использовании принадлежащих ему ресурсов (издержки упущенных возможностей).

Номенклатура – это укрупненный перечень наименований продукции, подлежащий выпуску в плановом периоде. Она является обязательным статистическим отчетным показателем.

Норма расхода – максимально допустимый расход соответствующих ресурсов на единицу продукции в условиях данного уровня применяемой техники и организации производства.

Нормативная калькуляция отражает себестоимость выпускаемой продукции по действующим нормам затрат материальных, топливно-энергетических, трудовых и финансовых ресурсов (составляется на определенную дату).

Олигополия – это рыночная ситуация, когда в отрасли появилось несколько крупных фирм, производящих идентичную или до некоторой степени дифференцированную продукцию. Ни одна фирма не контролиру**ет** значительную часть всего рынка данной продукции.

Олигопсония – конкуренция нескольких крупных фирм-покупателей.

Оптовая цена – цена, которая формируется оптовыми предприятиями (посредниками или снабженческо-сбытовыми предприятиями). Она также используется в расчетах между предприятиями.

Относительный уровень расходов – это затраты на 1 руб. товарной продукции.

Отпускная цена изготовителя – цена, используемая в расчетах между предприятиями. Ее формируют предприятия-изготовители или первые поставщики, осуществившие ввоз товара на территорию Республики Беларусь.

Отрасль – объединение предприятий, характеризующихся общностью продукции, выполняемых функций и технологических процессов.

Отчетная калькуляция себестоимости продукции **–** калькуляция**,** составляемая по данным бухгалтерского учета и позволяет выявить размеры отклонений фактических затрат от плановых и проанализировать их причины.

План производства (производственная программа) – это обоснованный план выпуска продукции на определенный календарный период (год, квартал, месяц).

Плановая калькуляция – калькуляция, составляемая исходя из установленного производственного процесса, действующих на начало месяца норм расхода сырья, материалов, полуфабрикатов,

норм времени расценок на оплату труда, учетных цен (тарифов), установленных смет расходов по обслуживанию производства и управлению, налогов, сборов и отчислений согласно действующему законодательству *(плановые калькуляции могут пересматриваться).*

Плановые затраты (себестоимость) определяются производителем самостоятельно исходя из принятой учетной политики и отраслевых рекомендаций по планированию, учету и калькулированию себестоимости товаров (работ, услуг), на основе раздельного учета затрат по каждому виду товаров (работ, услуг).

Показатель – обобщенный количественный параметр социально-экономических явлений и процессов в единстве с их качественными характеристиками.

Показатель качества продукции – это количественная оценка одного или нескольких свойств продукции. *Основные показатели качества продукции отражены в стандартах (международных, национальных, отраслевых) предприятий и технических условиях.*

Предельные цены – такие цены, выше или ниже которых предприятия не могут устанавливать цену своей продукции или услуг.

Предложение характеризует возможность и желание продавца предложить (продавать) свои товары (услуги) на рынке по определенным ценам (тарифам).

Прибыль – конечный финансовый результат деятельности предприятия. Определяется как разность между выручкой и затратами.

Прогнозирование – научно обоснованное предсказание вероятностного развития событий или явлений на будущее на основе статистических, социальных, экономических и других исследований.

Продажная цена – цена организаций общественного питания.

Производственная себестоимость – затраты, связанные с производством продукции.

Производство – процесс создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества.

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.

Регулируемая цена (тариф) – цена (тариф), устанавливаемая соответствующими государственными органами, осуществляющими регулирование ценообразования, или определяемая субъектом ценообразования (юридическим лицом, предпринимателем) с учетом установленных этими органами определенных ограничений.

Рентабельность продукции – показатель эффективности производства, определяемый как отношение общей (балансовой) прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

Розничная цена – цена, по которой товар реализуется населению. Розничная цена является конечной ценой товара.

Свободная цена – цена, складывающаяся под воздействием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции. Она формируется субъектом хозяйствования в соответствии с установленным порядком.

Свободная экономическая зона – часть территории государства, имеющая свободный режим для инвестирования иностранного капитала и упрощенные таможенные правила.

Свойство продукции – объективная особенность товара, которая может проявляться при создании, эксплуатации или потреблении.

Сдельная расценка – размер заработной платы за единицу продукции или работы.

Сдельная форма оплаты труда – оплата труда в зависимости от объема выполненных работ или количества произведенной продукции.

Себестоимость продукции – стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

Сертификат – документ, удостоверяющий качество товара, выдаваемый компетентными органами на основе экспертизы товара.

Сертификат соответствия – документ, который выдается третьей стороной, доказывающий, что должным образом идентифицированная продукция, процесс или услуга соответствуют конкретному стандарту или другому нормативному документу.

Сертификация продукции – процедура принятия и реализации международных норм оценки и контроля качества продукции. Осуществляется путем создания независимых от изготовителей специальных центров, оснащенных оборудованием и приборами для контроля продукции на соответствие международным стандартам.

Сконто – скидка при платеже наличными или до срока.

Совершенная конкуренция – отсутствие монополии, наличие большого числа продавцов и покупателей, а также мобильность ресурсов, хорошая информированность, способность быстро перестраивать технологию и производственный процесс и т.д.

Состав цены – это ее составные элементы, выраженные абсолютными показателями (например, себестоимость и прибыль, выраженные в рублях).

Спрос означает платежеспособность населения (наличие денег у покупателя) и его желание приобрести товары (пользоваться услугами).

Стандарт – нормативно-технический документ, устанавливающий нормы, правила и требования к разработке, изготовлению и эксплуатации продукции.

Стандартизация – установление и применение правил в целях упорядочения деятельности в определенной области на пользу и при участии всех заинтересованных сторон. Находит отражение в нормативных документах, стандартах, инструкциях, методах, требованиях к разработке продукции.

Стратегия ценообразования – это набор правил и практических методов, которых целесообразно придерживаться при установлении рыночных цен на конкретные виды продукции, выпускаемые предприятием.

Структура цены – это ее отдельные элементы, выраженные в процентах.

Тактика ценообразования – представляет собой аппарат быстрого реагирования механизма ценообразования на изменение условий рынка.

Тара – вид изделий, предназначенных для укладки и упаковки различного рода материальных ценностей. Она обеспечивает условия для сохранности материальных ценностей, удобства при погрузке, разгрузке и перевозке на транспортных средствах, лучшее использование складских помещений и транспортных средств.

Тариф – денежное выражение стоимости единицы работы, услуги.

Технологическая себестоимость – это суммарные затраты, непосредственно связанные с процессом производства (затраты на основные материалы, заработная плата производственных рабочих, расходы по эксплуатации оборудования и затраты на техническую оснастку). Она включает только те элементы затрат на изготовление изделия, величина которых различна для сравниваемых вариантов.

Товарный знак – это зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров одних предприятий от однородных товаров других предприятий. Товарный знак используется на товарах или их упаковке *(например «зубр» - на большегрузных автомобилях Минского автомобильного завода)*.

Торговая надбавка (оптовая и розницы) предназначена для покрытия расходов торгового предприятия (организации) и получения им прибыли.

Трансфертные цены – это цены, применяемые внутри фирмы при реализации продукции между подразделениями предприятия или фирмы.

Требуемая закупочная цена – это цена, в которой валовой доход предназначен для покрытия издержек обращения и получения прибыли.

Трудоемкость продукции – величина, обратно пропорциональная показателю производительности живого труда. Определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к объему произведенной продукции.

Уровень цены – абсолютное количественное выражение цены в деньгах.

Фиксированная цена – конечная розничная цена товара, сформированная государством и зафиксированная в прейскуранте цен.

Фиксированная цена (тариф) – регулируемая цена (тариф), устанавливаемая субъектом ценообразования в твердо выраженной денежной величине.

Фирма – предприятие или совокупность специализированных организаций любой формы собственности, являющихся юридическими лицами и объединяющихся под одним управлением (и общим фирменным наименованием) для производства и сбыта товаров.

Фонд заработной платы – это начисленные за отчетный период денежные суммы (включая подоходный налог и обязательный страховой взнос работника) независимо от источников их выплаты и статей смет в соответствии с платежными документами, по которым с работниками были произведены расчеты по заработной плате, независимо от срока их фактической выплаты.

Франчайзер – крупное предприятие (корпорация, фирма и т.п.), заключающее договор франчайзинга с франчайзи.

Франчайзи – мелкое предприятие, заключающее сделки с крупным предприятием-франчайзером.

Фрахт – вид цены, используемый на водном транспорте**.**

Цена – денежное выражение стоимости единицы товара.

Цена – это количество денег, которое может получить продавец от покупателя за единицу товара при определенных, устраивающих обе стороны, условиях; **т.е. денежное выражение стоимости товара.**

Цена «франко» – цена товара с учетом предусмотренного возмещения транспортных расходов.

Цена предложения – рыночная цена, указываемая в предложении продавца без скидок.

Цена спроса – цена, которая складывается на рынке покупателя.

Ценовая политика – деятельность организации в области разработки стратегии, выбора метода ценообразования и принятия управленческих решений по ценам в целях достижения максимальной прибыли при сложившейся рыночной конъюнктуре.

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

Ценообразование – процесс по установлению, регулированию цен (тарифов) и контролю за применением установленного законодательством порядка ценообразования юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, осуществляющими свою деятельность без образования юридического лица, и другими субъектами ценообразования.

Ценообразующие факторы – это такие обстоятельства или условия, которые являются непосредственной причиной изменения уровня и структуры цен.

Цеховая себестоимость – расходы цеха на производство продукции.

Чистая конкуренция – отсутствие монополии, наличие большого числа продавцов и покупателей.

Экономическая прибыль – разница между полученной выручкой и экономическими издержками (явными и неявными).

Экономическая эффективность – соотношение между полученным экономическим эффектом, результатом и затратами на его осуществление.

Экономические издержки – совокупная сумма явных и неявных издержек.

Экономический эффект – достижение конкретного результата.

Эластичный спрос – это спрос**,** когда небольшое изменение цены влечет за собой большое изменение объема спроса.

Юридическое лицо – предприятие, выступающее в качестве субъекта гражданства, в том числе хозяйственных прав и обязанностей, имеющее самостоятельный баланс, гербовую печать и расчетный счет в банке, действующее на основании устава или положения и отвечающее в случае банкротства принадлежащим ему имуществом.

Явные издержки (бухгалтерские) – это альтернативные издержки, связанные с использованием привлеченных материальных и трудовых ресурсов, которые полностью отражаются в бухгалтерском учете (стоимость сырья, материалов, комплектующих, топлива, энергии, амортизация, заработная плата с начислениями во внебюджетные фонды, административные расходы и т.д.). *В соответствии с законодательством не все затраты, которые несет производственное предприятие, включаются в бухгалтерские издержки. Часть затрат производится за счет прибыли.*

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Акулич, И.Л. Маркетинг : учебник / И.Л. Акулич. – 4-е изд. перераб. – Минск 6 Выш. шк., 2005.
2. Богомолов, Г.С. Ценообразование без ошибок / Г.С. Богомолов. – Минск : Регистр, 2009.
3. Емельянова, Т.В. Ценообразование : учеб. пособие / Т.В. Емельянова. - 4-е изд. – Минск: Выш. шк., 2008.
4. Забелина, Е.А. Ценообразование. Практикум : пособие. – Минск : РИПО, 2016.
5. О ценообразовании: Закон Респ. Беларусь от 10 мая 1999 г. № 255-З.
6. Овечкина, О.М. Основы маркетинга : Учеб. пособие / О.М. Овечкина. – Москва : Изд-во деловой и учебной литературы, 2004.
7. Основы маркетинга : Рыночно-ориентированное мышление / И.Л. Акулич, А.П. Дурович, В.С. Протасеня и др. ; Под ред. И.Л. Акулича. – Минск : Тэхналогія ; Изд-во БГЭУ, 1997.
8. Полещук, И.И. Терешина В.В. Ценообразование : Учебник / Под общ. ред. И.И. Полешук. – Минск: БГЭУ, 2001.
9. Полещук, И.И. Ценообразование : Учебник / Под общ. ред. И.И. Полешук. – Минск: БГЭУ, 2007.
10. Савицкий, А.А. Ценообразование : пособие / А.А. Савицкий. – Минск : РИПО, 2013.
11. Савицкий, Ф.А. Основы ценообразования : Учеб. пособие для учащихся ССУЗов. – Минск: Дизайн ПРО, 2004.
12. Тарасов, В.И. Ценообразование : учеб. пособие / В.И. Тарасов. - 2-е изд., стер. - Минск: Книжный дом, 2006.
13. Тарасов, В.И. Ценообразование и ценовая политика : учеб.-метод. пособие / В. И. Тарасов. - Минск: БГЭУ, 2006.
14. Ценообразование : практикум. / авт.-сост. И.С. Емельян – Минск : Белкоопсоюз, 2013.