

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра «Маркетинг и менеджмент»

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

*Методические рекомендации к практическим занятиям
для студентов специальности 1-25 01 04 «Финансы и кредит»
очной и заочной форм обучения*



Могилев 2023

УДК 338.51 (075.8)
ББК 65 422я73
Ц60

Рекомендовано к изданию
учебно-методическим отделом
Белорусско-Российского университета

Одобрено кафедрой «Маркетинг и менеджмент» «2» марта 2023 г.,
протокол № 12

Составитель ст. преподаватель Т. В. Медведская

Рецензент канд. экон. наук, доц. Т. В. Романькова

В методических рекомендациях представлены тестовые, ситуационные задания, практические задачи к каждой теме практического занятия.

Учебное издание

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Ответственный за выпуск

А. В. Александров

Корректор

Т. А. Рыжикова

Компьютерная верстка

Е. В. Ковалевская

Подписано в печать

. Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.

Печать трафаретная. Усл.-печ. л.

. Уч.-изд. л.

. Тираж 26 экз. Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:
Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Белорусско-Российский университет».
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/156 от 07.03.2019.
Пр-т Мира, 43, 212022, г. Могилев.

© Белорусско-Российский
университет, 2023

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы ценообразования. Цены в механизме функционирования национальной экономики.....	5
2 Государственное регулирование цен. Ценообразование и антимонопольное регулирование.	9
3 Методы и стратегии ценообразования	13
4 Цены в экономике предприятия	17
5 Особенности ценообразования в агропромышленном комплексе. Тарифы на грузовые перевозки.....	25
6 Цены и ценообразование на рынке недвижимости. Особенности ценообразования на рынках потребительских товаров и услуг.....	31
7 Ценообразование банковских продуктов и услуг.....	37
8 Основы ценообразования на мировом рынке. Ценообразование во внешнеторговой деятельности предприятия.....	40
Список литературы.....	44
Приложение А.....	46

Введение

Ценообразование включает в себя два основных элемента – систему цен и механизм ценообразования. С помощью системы ценообразования обеспечивается эквивалентный обмен результатами труда товаропроизводителей с учетом общественной потребности в их продукции и платежеспособного спроса на нее. Цена является рыночной характеристикой товара; в ней в равной степени отражаются интересы всех участников процесса товарообмена – производителей и потребителей. Под единым понятием «цена» понимается множество разновидностей цен, включая оптовые, розничные, регулируемые, договорные, свободные рыночные, мировые и т. д.

Целью дисциплины «Ценообразование» является формирование у студентов комплекса теоретических знаний и практических навыков по основным экономическим аспектам ценообразования в организации.

Задачами дисциплины «Ценообразование» являются ознакомление студентов с вопросами теории и практики рыночного ценообразования, целесообразностью и границами государственного регулирования цен, основными методами установления цен, особенностями определения их на продукцию, работы, услуги предприятий различных отраслей экономики, а также в торговле как на внутреннем, так и внешнем рынке.

В результате освоения дисциплины «Ценообразование» студенты:

- получают знания о теории и практике рыночного ценообразования, методах государственного регулирования национальных цен, методиках установления цен, особенностях определения цен на продукцию, услуги, работы предприятий различных отраслей экономики;

- сформируют навыки расчета цены по стадиям товародвижения с учетом зачетного механизма исчисления налога на добавленную стоимость, обоснования суммы прибыли, включаемой в цены, расчета суммы налогов и платежей в цене с учетом действующего законодательства, обоснования различных видов скидок с цен;

- овладеют методами планирования себестоимости продукции (работ, услуг), определения налогов для включения их в цену, методами обоснования скидок.

1 Теоретические основы ценообразования. Цены в механизме функционирования национальной экономики

Цель работы: рассмотреть эволюцию теорий ценообразования, принципы и функции ценообразования, изучить методику расчета и факторы эластичности спроса и предложения от цены, механизм ценообразования в условиях различных типов рынков.

Вопросы для обсуждения

- 1 Охарактеризуйте основные положения классической школы политэкономии, касающиеся ценообразования.
- 2 Охарактеризуйте теорию прибавочной стоимости К. Маркса.
- 3 Сформулируйте основные положения неоклассической экономической школы, касающиеся ценообразования.
- 4 Охарактеризуйте стратегии поведения продавца товаров с разной ценовой эластичностью.
- 5 Приведите примеры ценовых стратегий для различных типов рыночных структур (совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия).
- 6 Охарактеризуйте функции цен и ценообразующие факторы.
- 7 Дайте характеристику экономической сущности цены, ее видов.
- 8 Дайте оценку ценовой политике в Республике Беларусь.

Тест

- 1 Понятия «естественной» и «рыночной» цены, основы трудовой теории стоимости были сформулированы представителями:
 - а) марксизма;
 - б) австрийской экономической школы;
 - в) классической школы политэкономии.
- 2 В формуле стоимости товара, по К. Марксу, $(c + v)$ – это:
 - а) затраты овеществленного труда (стоимость сырья, материалов, топлива, износа средств труда);
 - б) прибавочная стоимость;
 - в) затраты хозяйствующего субъекта;
 - г) оплата труда наемных работников.
- 3 Впервые изучил функциональную зависимость спроса от цены, ввел понятие «эластичности»:
 - а) У. Петти;
 - б) А. Маршалл;
 - в) К. Маркс;
 - г) А. Смит, Д. Рикардо.

4 Устойчивое рыночное равновесие – это равновесие, после нарушения которого:

- а) рынок снова приходит в состояние равновесия и устанавливаются прежние равновесные цена и объем;
- б) рынок снова приходит в состояние равновесия, но изменяются уровень цен и объем спроса и предложения;
- в) допускается колебание цен в определенных пределах.

5 В каких единицах из представленного ниже списка может измеряться коэффициент эластичности спроса по цене:

- а) в процентах;
- б) это безразмерная величина;
- в) в натуральных единицах измерения;
- г) в рублях.

6 Коэффициент перекрестной эластичности спроса на товар X по цене товара Y равен $(+1,5)$. Какое изменение произойдет, если цена товара Y возрастет на 2 %:

- а) величина спроса на товар Y упадет на 3 %;
- б) цена товара X возрастет на 3 %;
- в) величина спроса на товар X возрастет на 3 %;
- г) величина спроса на товар X упадет на 3 %;
- д) величина спроса на товар X упадет на 0,75 %.

7 Абсолютно неэластичный ценовой спрос означает, что:

- а) объем спроса на товар остается неизменным при любой цене ($E^D_P = 0$);
- б) объем спроса не реагирует на изменение цены ($E^D_P = 1$);
- в) объем спроса снижается при увеличении цены;
- г) объем спроса увеличивается при увеличении цены.

8 Абсолютно эластичный ценовой спрос означает, что:

- а) рост цены повлечет бесконечное увеличение спроса;
- б) при данной цене можно продать любое количество товара ($E^D_P = -1$);
- в) при данной цене можно продать любое количество товара ($E^D_P = -\infty$).

9 Если коэффициент перекрестной эластичности спроса меньше нуля ($E^D_{XY} < 0$), то товары X и Y :

- а) заменители;
- б) дополнители;
- в) не связаны друг с другом.

10 На рынке товара X директивно установлен потолок цен (максимальная цена, выше которой нельзя продавать товар). Если равновесная рыночная цена была ниже установленного потолка цен, то на рынке товара X :

- а) объем продаж не изменится;
- б) спрос возрастет;
- в) величина спроса упадет;
- г) объем продаж сократится.

11 Если рыночная цена ниже равновесной, то на рынке:

- а) спрос меньше предложения;

- б) величина предложения больше равновесного объема;
- в) величина спроса меньше равновесного объема;
- г) имеет место избыточный спрос на товар.

12 Предложение товара X возросло, а спрос остался прежним. При этом равновесный объем продаж X не изменился. При каком условии возможна такая ситуация:

- а) спрос на товар X абсолютно эластичен по цене;
- б) спрос на товар X абсолютно неэластичен по цене;
- в) предложение товара X абсолютно неэластично по цене.

13 Если уменьшение цены на 3 % приводит к снижению объема предложения на 2 %, то предложение:

- а) неэластично;
- б) единичной эластичности;
- в) эластично;
- г) абсолютно эластично.

14 Стимулирующая функция цены заключается в:

- а) поощрении каких-либо экономических процессов;
- б) сдерживающем воздействии на процесс производства и потребления;
- в) как в поощрительном, так и в сдерживающем воздействии на процесс производства и потребления;
- г) прогнозировании наиболее эффективных производственных процессов.

15 Сущность учетно-измерительной функции заключается в учете и измерении:

- а) затрат и результатов в воспроизводственном процессе;
- б) результатов перераспределения национального дохода;
- в) производства и реализации продукции в натуральном выражении;
- г) налоговых и неналоговых поступлений в доходную часть бюджета.

16 Сущность распределительной (перераспределительной) функции цены представляет собой:

- а) распределение прибыли организации между ней и государством;
- б) распределение доходов между производителем и потребителем, продавцом и покупателем;
- в) распределение трудовых ресурсов между отдельными отраслями экономики.

17 Сущность функции сбалансированности спроса и предложения представляет собой установление баланса между:

- а) платежеспособным спросом и реальным предложением;
- б) спросом и потребностями;
- в) спросом на товары и реальным предложением услуг;
- г) платежеспособным спросом населения и производством товаров производственно-технического назначения.

Задание 1

Заполните таблицу 1.

Таблица 1 – Ценообразование в условиях различных рыночных структур

Характеристика рыночной структуры	Тип рыночных структур			
	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Количество продавцов				
Размер организаций				
Количество покупателей				
Товар				
Контроль над ценами				
Ценовая / неценовая конкуренция				
Барьеры для входа на рынок				
Ценовые стратегии				

Задание 2

Установите соответствие между ценовыми терминами и определениями (таблица 2).

Таблица 2 – Тест на соответствие

Ценовой термин	Определение
Закупочная цена	Цена, по которой товары народного потребления реализуются населению
Цена государственных закупок	Цена, по которой реализуется продукция организаций, входящих в состав ТНК
Розничная цена	Цена на экспортную и импортную продукцию
Отпускная цена изготовителя	Цена, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция
Трансфертная цена	Денежное выражение стоимости единицы работы, услуги
Оптовая цена изготовителя	Цена, по которой изготовитель реализует свою продукцию посредникам или потребителям
Тариф	Цена, в состав которой включена только себестоимость и прибыль
Внешнеторговая цена	Цена, по которой осуществляется закупка товаров для государственных нужд

Задачи для решения

Задача 1. Цена за единицу товара повысилась с 50 до 58 р. В результате спрос на данный товар снизился с 10 тыс. до 8 тыс. шт. Рассчитайте коэффициент ценовой эластичности.

Задача 2. Организация выпускает три вида продукции: *А*, *Б* и *В*. Для расчета коэффициента эластичности спроса от цены имеется следующая информация (таблица 3). Рассчитайте коэффициенты эластичности спроса от цены по каждому виду продукции, а также коэффициент перекрестной эластичности для товаров *А* и *Б*, *А* и *В*. Сделайте выводы.

Таблица 3 – Исходные данные

Показатель	Товар		
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>B</i>
Цена товара в предыдущем году, р.	20	40	50
Цена товара в отчетном году, р.	30	35	60
Объем продаж в предыдущем году, шт.	500	600	100
Объем продаж в отчетном году, шт.	480	850	50

Задача 3. Определите дуговой коэффициент эластичности спроса по цене, если известно, что при цене 25 р. объем спроса на товар составил 500 шт., а при цене 40 р. – 420 шт. К какой группе следует отнести данный товар?

Задача 4. Организация производила в месяц 100 изделий, которые продавались по цене 200 р. Руководство приняло решение увеличить объем производства на 30 %. Рассчитайте объем выручки организации в изменившихся условиях, если коэффициент ценовой эластичности спроса равен –1,5.

Задача 5. Используя данные таблицы 4, постройте графики спроса и предложения, определите равновесную цену товара. Рассчитайте общую выручку и расходы покупателя, эластичность спроса и предложения.

Таблица 4 – Исходные данные

Цена P , р.	Спрос Q^D , тыс. шт.	Предложение Q^S , тыс. шт.
5	10	–
4	20	–
3,5	–	40
3	30	30
2,5	40	20
2	–	10

Задача 6. На рынке товара X только две группы покупателей, их функции спроса имеют вид $Q^D_1 = 20 - 2P$ и $Q^D_2 = 24 - P$ соответственно. Чему будет равна эластичность рыночного спроса на товар X в точке, где величина рыночного спроса равна 10?

Задача 7. Функция предложения товара задана следующим уравнением: $Q^S = 80 + 8P$. Чему будет равно значение точечной эластичности предложения по цене, равной 5 р.?

Литература: [6, 8, 17, 22].

Нормативные правовые акты: [13].

2 Государственное регулирование цен. Ценообразование и антимонопольное регулирование

Цель занятия: изучить государственное регулирование цен и монопольной деятельности в Республике Беларусь.

Вопросы для обсуждения

1 Обоснуйте целесообразность и необходимость участия государства в регулировании ценообразования.

2 Охарактеризуйте прямые и косвенные методы государственного регулирования цен.

3 Раскройте механизм регулирования цен на продукцию, производимую предприятиями-монополистами, в Республике Беларусь.

Тест

1 Цена (тариф), складывающаяся под воздействием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции, – это:

- а) экономическая цена (тариф);
- б) свободная цена (тариф);
- в) сбалансированная цена (тариф);
- г) регулируемая цена (тариф).

2 Регулируемая цена (тариф), устанавливаемая субъектом ценообразования в твердо выраженной денежной величине, – это:

- а) фиксированная цена (тариф);
- б) твердая цена (тариф);
- в) декларированная цена (тариф).

3 Регулируемая цена (тариф), величина которой ограничена верхним и (или) нижним пределами, – это:

- а) фиксированная цена (тариф);
- б) предельная цена (тариф);
- в) ограниченная цена (тариф).

4 Регистрация цен юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, включенными в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, в государственных органах, определенных законодательством, – это:

- а) декларирование цен (тарифов);
- б) позиционирование цен (тарифов);
- в) фиксация цен (тарифов).

5 Основным принципом ценообразования согласно законодательству Республики Беларусь не является:

- а) определение основ государственной политики в области ценообразования;
- б) сочетание свободных и регулируемых цен (тарифов);

в) установление нормативов рентабельности на социально значимые товары;

г) установление регулируемых цен (тарифов) на товары (работы, услуги) на уровне, обеспечивающем субъектам хозяйствования покрытие экономически обоснованных затрат и получение достаточной для расширенного воспроизводства прибыли.

6 Одним из способов государственного регулирования цен (тарифов) является установление предельного норматива рентабельности, который представляет собой:

а) предельный показатель отношения прибыли к затратам, выраженный в процентах;

б) предельный показатель отношения выручки к затратам, выраженный в процентах;

в) предельный показатель отношения прибыли к переменным затратам, выраженный в процентах.

7 Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на товарном рынке составляет:

а) 35 и более процентов;

б) 20 процентов;

в) 25 и более процентов.

8 Доминирующим признается положение каждого из нескольких хозяйствующих субъектов, если:

а) совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов превышает 75 процентов; в течение не менее одного года размеры этих долей неизменны или подвержены малозначительным изменениям;

б) совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов превышает 50 процентов или совокупная доля не менее чем пяти хозяйствующих субъектов превышает 75 процентов; в течение не менее одного года размеры этих долей неизменны или подвержены малозначительным изменениям;

в) совокупная доля не более чем двух хозяйствующих субъектов превышает 35 процентов или совокупная доля не менее чем пяти хозяйствующих субъектов превышает 75 процентов.

9 Соглашения между хозяйствующими субъектами, которые являются конкурентами, которые приводят или могут привести к установлению, поддержанию, повышению или снижению цен (тарифов) – это:

а) вертикальные соглашения;

б) монополии;

в) картели.

10 К превентивным мерам реагирования Министерства антимонопольного регулирования и торговли на возможные нарушения антимонопольного законодательства не относятся:

а) предостережение;

б) предупреждение;

в) штрафы;

г) предписание на приостановление деятельности.

Задачи для решения

Задача 1. Составить плановую калькуляцию по расчету отпускной цены на кефир (таблица 5), прейскурант цен (таблица 6). Предельный норматив рентабельности составляет 10 %.

Таблица 5 – Плановая калькуляция по расчету отпускной цены

Показатель	Сумма, р.	
	Франко-склад отправления	Франко-склад назначения
Кефир жирностью 3,7 %, упаковка – полиэтиленовый пакет емкостью 1 л Рецептура 1, расчет на 1 т		
1 Сырье и основные материалы	738,99	738,99
2 Возвратные отходы (вычитаются)	18,22	18,22
3 Вспомогательные материалы на технологические цели	39,31	39,31
4 Топливо и энергия на технологические цели	23,50	23,50
5 Основная и дополнительная заработная плата основных производственных рабочих	13,88	13,88
6 Отчисления в ФСЗН (34 % от п. 5)		
7 Страховые взносы по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (0,6 % от п. 5)		
8 Общепроизводственные затраты	79,56	79,56
9 Общехозяйственные затраты	42,13	42,13
10 Производственная себестоимость (п. 1 – п. 2 + п. 3 + п. 4 + п. 5 + п. 6 + п. 7 + п. 8 + п. 9)		
11 Расходы на реализацию (5 % от п. 10)		
12 Полная себестоимость (п. 10 + п. 11)		
13 Прибыль		
14 Отпускная цена (п. 12 + п. 13)		
15 Отпускная цена упаковки емкостью 1 л для утверждения		
16 Транспортные затраты в цене упаковки емкостью 1 л	–	0,03
17 Отпускная цена упаковки емкостью 1 л с учетом транспортных затрат	–	

Таблица 6 – Прейскурант цен

Наименование продукции	Техническая документация	Единица измерения	Отпускная цена за единицу измерения без НДС, р.	
			Франко-склад отправления	Франко-склад назначения
Кефир в полиэтиленовых пакетах жирностью 3,7 %				

Задача 2. Розничная торговая организация, расположенная в г. Минске, приобрела у организации-производителя 40 кг мясных консервов для детского питания на сумму 319,60 р. Отпускные цены установлены производителем на условиях франко-склад, т. е. без учета расходов, связанных с их доставкой.

Отпускная цена на единицу продукции составляет 0,80 р./шт. Для доставки продукции организация обратилась к стороннему перевозчику, стоимость услуг которого составила 114,72 р. с учетом НДС по ставке 20 %.

Сформировать розничную цену на одну банку консервов, применяемую розничной организацией при ее продаже населению. Решение задачи представить в таблице 7.

Таблица 7 – Формирование розничной цены одной банки консервов

Показатель	Расчет	Значение
1 Отпускная цена, сформированная производителем, р.		
2 Расходы по доставке, понесенные розничной торговой организацией, в расчете на единицу, р.		
3 Отпускная цена с учетом расходов по доставке, понесенных розничной торговой организацией, р.		
4 Торговая надбавка		
4.1 Процент		
4.2 Сумма, р.		
5 НДС		
5.1 Процент		
5.2 Сумма, р.		
6 Розничная цена, р. (без учета округления)		
7 Розничная цена, р. (с учетом округления)		

Литература: [5, 6, 8, 17, 22].

Нормативные правовые акты: [9–14, 16].

3 Методы и стратегии ценообразования

Цель занятия: изучить теоретические и практические аспекты использования различных методов ценообразования, выработанных отечественной и зарубежной практикой.

Вопросы для обсуждения

1 Охарактеризуйте методы ценообразования, основанные на затратах на производство.

2 Опишите методы ценообразования, основанные на учете качественных свойств продукции.

3 Дайте оценку методам ценообразования, позволяющим устанавливать цену исходя из спроса и уровня конкуренции.

4 Охарактеризуйте рыночные стратегии ценообразования.

Тест

1 Все методы ценообразования подразделяются на две группы:

а) затратные;

б) рыночные;

- в) параметрические;
- г) расчетные;
- д) нормативные;
- е) агрегатные.

2 Параметрические методы ценообразования используются для формирования цен на продукцию:

- а) взаимозаменяемую;
- б) дополняемую;
- в) аналогичную;
- г) аналогичную с количественно устанавливаемыми параметрами.

3 Для какого типа продукции возможно использование балльного (экспертного) метода ценообразования:

- а) аналогичной продукции производственно-технического назначения;
- б) взаимозаменяемой потребительской продукции;
- в) аналогичной потребительской продукции;
- г) все ответы верны.

4 Какой метод ценообразования правомерно использовать для стимулирования сбыта продукции:

- а) метод полных затрат;
- б) метод прямых затрат;
- в) метод ценовых комплектов;
- г) метод удельной цены.

5 Какое требование обязательно должно соблюдаться при использовании метода ценовых подарков:

- а) характер подарка должен быть ориентирован на потребителя;
- б) в качестве товара-подарка целесообразно использовать продукцию, не имеющую спроса;
- в) в качестве товара-подарка целесообразно использовать наиболее модную продукцию.

6 Метод расчленения цен целесообразно использовать для обоснования цен на:

- а) элементарные продукты питания;
- б) стандартные виды сырья;
- в) сложную бытовую технику;
- г) все ответы верны.

7 При использовании метода комплектов сопутствующие товары:

- а) должны быть логически увязаны с основным товаром;
- б) не должны быть логически увязаны с основным товаром;
- в) должны пользоваться спросом;
- г) не должны пользоваться спросом.

8 Параметрические методы ценообразования позволяют:

- а) равномерно распределять налоги;
- б) формировать цены с учетом качества продукции;
- в) подсчитывать затраты на производство;
- г) балансировать спрос и предложение.

9 На стадии внедрения товара на рынок могут использоваться ценовые стратегии:

- а) стратегия низких цен (глубокого проникновения на рынок);

Задача 2. Организация планирует выпустить новый амортизатор для легковых автомобилей. В качестве параметров для использования баллового метода установления цены отобраны масса, надежность, срок эксплуатации. Исходные данные для расчета общей суммы баллов по базовому и новому изделиям приведены в таблице 10. Рассчитать цену на новый амортизатор балловым методом. Цена базовой модели амортизатора – 150 р. Коэффициент торможения – 0,96.

Таблица 10 – Исходные данные

Изделия	Параметр						Общая сумма баллов
	Масса		Надежность		Срок эксплуатации		
	баллы	вес, коэффици- циент	баллы	вес, коэффици- циент	баллы	вес, коэффици- циент	
Базовый амортизатор	4	0,3	7	0,5	5	0,2	
Новый амортизатор	5	0,3	9	0,5	6	0,2	

Задача 3. Используя метод балловых оценок, рассчитать розничную цену 1 кг сметаны *А*, расфасованной по 250 г. В качестве базы для расчета себестоимости одного балла взята сметана *Б*, упакованная по 250 г, себестоимость одной пачки – 2 р. Запланированный уровень рентабельности для сметаны *А* – 15 %, НДС – 10 %, торговая надбавка – 15 %. Балловая оценка различных параметров сметаны приведена в таблице 11.

Таблица 11 – Балловая оценка параметров сметаны

Наименование продукта	Содержание (в баллах)			Дизайн (упаковка)
	жира	белков	углеводов	
Сметана <i>Б</i>	10	5	3	12
Сметана <i>А</i>	15	8	6	10

Задача 4. Цена автомобиля базовой комплектации составляет 26 000 р. В базовую комплектацию не входят следующие агрегаты: защита картера (цена с установкой – 150 р.), магнитола (цена с установкой – 200 р.), охранная сигнализация (цена с установкой – 400 р.). Компания-производитель планирует выпускать новый автомобиль с этими дополнительными агрегатами. Определить цену на новый автомобиль агрегатным методом.

Задача 5. Используя метод удельных показателей, рассчитать цену коробки конфет весом нетто 225 г и энергетической ценностью 512 Ккал в 100 г продукта. В качестве базового варианта используется коробка конфет «Марта» по цене 6 р. весом нетто 300 г и энергетической ценностью 455 Ккал в 100 г.

Задача 6. В современной практике ценообразования на грузовые автомобили применяется удельная цена на единицу комплексного показателя *КП*, который является производной величиной от таких конкретных показателей, как мощность двигателя в лошадиных силах *М*, грузоподъемность авто-

мобиля в тоннах G , вес автомобиля в тоннах B . Комплексный показатель рассчитывается по формуле

$$КП = M \cdot G : B. \quad (1)$$

В таблице 12 приведены показатели грузовых автомобилей по некоторым отечественным и зарубежным автомобилям, входящим в различные параметрические ряды. В дальнейшем удельная цена может быть использована для расчета цены на новый автомобиль, входящий в определенный параметрический ряд. Рассчитать цену на новый автомобиль типа БЕЛАЗ исходя из следующих данных: мощность двигателя – 300 л. с., грузоподъемность – 16 т, общий вес – 25 т.

Таблица 12 – Параметры грузовых автомобилей

Показатель	Автомобиль грузовой национальных производителей			Автомобиль грузовой зарубежных производителей	
	КАМАЗ	БЕЛАЗ	ГАЗ	Мерседес	МАН
1 Мощность двигателя, л. с.	290	250	225	355	280
2 Грузоподъемность, т	16	14	10	17	15
3 Вес, т	26	22	17	28	26
4 Комплексный показатель					
5 Цена автомобиля, тыс. р.	120	114	76	260	190
6 Удельная цена автомобиля, тыс. р.					

Литература: [6, 7, 17, 22].

4 Цены в экономике предприятия

Цель занятия: изучить методики расчета цены на каждом этапе товародвижения прямым и обратным счетом в соответствии с законодательством Республики Беларусь, порядок расчета и обоснования суммы оптовых и торговых надбавок (скидок).

Вопросы для обсуждения

1 Опишите порядок формирования отпускной цены организации-изготовителя в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

2 Приведите группировки затрат по различным признакам и укажите их назначение.

3 Охарактеризуйте виды цен с учетом различных условий поставки продукции.

4 Дайте оценку методам ценообразования, позволяющим устанавливать цену исходя из спроса и уровня конкуренции.

5 Охарактеризуйте этапы технологии обоснования цены в маркетинге организации.

6 Оцените зависимости между изменением цены и темпами роста продаж при условии сохранения имеющейся прибыли.

7 Приведите наиболее целесообразные ценовые стратегии для каждой стадии жизненного цикла продукции.

Тест

1 Последовательность формирования отпускной цены в Республике Беларусь следующая:

- а) себестоимость – прибыль – налог на прибыль;
- б) себестоимость – рентабельность – налог на добавленную стоимость – акциз;
- в) себестоимость – прибыль – налог на добавленную стоимость – акциз;
- г) себестоимость – прибыль – акциз – налог на добавленную стоимость.

2 Себестоимость – это:

- а) сумма всех текущих затрат на производство продукции;
- б) сумма общепроизводственных и общехозяйственных затрат;
- в) сумма материальных, трудовых затрат и НДС;
- г) расходы, связанные с содержанием персонала и производственного оборудования.

3 Полная себестоимость отличается от производственной на величину:

- а) расходов на оплату труда общезаводского персонала;
- б) коммерческих расходов (расходов на реализацию);
- в) расходов по содержанию и эксплуатации оборудования;
- г) прибыли от реализации продукции.

4 Классификация затрат на условно-постоянные и условно-переменные основана на их зависимости от:

- а) стадий технологического процесса;
- б) методов распределения косвенных затрат по видам продукции;
- в) изменения объема производства продукции;
- г) изменения прибыли от реализации продукции.

5 Формирование цены на подакцизную продукцию предполагает следующий порядок расчета косвенных налогов:

- а) НДС – акциз;
- б) акциз – НДС;
- в) акциз – налог на прибыль – НДС;
- г) акциз – НДС – налог с продаж.

6 Торговая надбавка – это:

- а) элемент розничной цены;
- б) затраты торговой организации;
- в) косвенный налог;
- г) элемент цены торговой организации.

7 Цена на условиях франко-станции отправления включает в себя расходы по:

- а) выгрузке товара из вагона на станции назначения;
- б) доставке товара до станции назначения;
- в) погрузке товара в вагон;
- г) доставке товара до станции отправления.

8 При исчислении суммы НДС из отпускной цены с учетом НДС методом обратного счета используется формула:

- а) отпускная цена с НДС $\times$ ставка НДС / 100;
- б) отпускная цена без НДС $\times$ ставка НДС / 100;
- в) отпускная цена с НДС $\times$ ставка НДС / (100 + ставка НДС).

9 При формировании отпускной цены при исчислении суммы акцизов по адвалорной ставке методом прямого счета используется формула:

- а) (себестоимость + прибыль) $\times$ ставка акцизов / (100 – ставка акцизов);
- б) (себестоимость + прибыль) $\times$ ставка акцизов / 100;
- в) (себестоимость + прибыль + НДС) $\times$ ставка акцизов / (100 + ставка акцизов).

10 При формировании розничной цены при исчислении торговой надбавки методом прямого счета используется формула:

- а) отпускная цена $\times$ процент торговой надбавки / (100 – процент торговой надбавки);
- б) (отпускная цена + НДС) $\times$ процент торговой надбавки / 100;
- в) отпускная цена $\times$ процент торговой надбавки / 100.

Задачи для решения

Задача 1. Составьте калькуляцию и рассчитайте структуру свободной отпускной цены пальто, используя следующие исходные данные:

- основные материалы:
 - а) ткань верхняя: 5,0 м² по цене 35 р. за 1 м²;
 - б) подкладка: 4,0 м² по цене 6 р. за 1 м²;
- возвратные отходы – 10 р.;
- вспомогательные материалы – 30 р.;
- основная зарплата производственных рабочих – 60 р.;
- дополнительная зарплата производственных рабочих – 10 % от основной зарплаты;
- общепроизводственные затраты – 40 % от основной зарплаты производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды – рассчитать в соответствии с законодательством Республики Беларусь;
- общехозяйственные) расходы – 55 % от основной зарплаты производственных рабочих;
- расходы на реализацию – 2 % от производственной себестоимости;
- планируемая рентабельность – 15 %;
- ставка НДС – 20 %.

Задача 2. Определить розничную цену на телевизор и ее структуру, если известно, что себестоимость производства телевизора составляет 480 р., прибыль предприятия-изготовителя – 15 % от себестоимости, НДС – 20 %. Торговая надбавка для розничной торговой сети – 18 %.

Задача 3. Используя обратный счет, необходимо определить целесообразность реализации товара магазином розничной торговли по розничной цене 40 р. за единицу. Торговая надбавка – 30 %. Расходы на реализацию, связанные с продажей единицы продукции, – 6 р. НДС – 20 %. Средняя норма прибыли (норма рентабельности реализации), сложившаяся на предприятии, – 12 %.

Задача 4. Рассчитать уровень рентабельности подакцизного изделия, если себестоимость единицы изделия составляет 600 р., отпускная цена с НДС – 820 р., ставка акциза – 35 %, ставка НДС – 20 %.

Задача 5. Обосновать целесообразность выпуска новой модели куртки; определить размеры прибыли от производства и реализации куртки для промышленного и торгового предприятий, а также рентабельность производства и реализации.

Сложившаяся на фабрике рентабельность продукции по отношению к себестоимости – 25 %. Проектируемая свободная розничная цена куртки с учетом конъюнктуры рынка – 130 р., себестоимость его производства – 78 р. Расходы на реализацию с учетом транспортных расходов в торговле в расчете на куртку сложились на уровне 15 р.

Торговая надбавка согласована фабрикой с торговой организацией в размере – 25 %; НДС – 20 %.

Задача 6. Определить размер посреднической надбавки в процентах к оптовой цене, если продукция реализуется в розничный магазин по цене 35 р. за ед. в количестве 60 шт. Расходы на реализацию оптового посредника на всю продукцию – 80 р. при рентабельности 30 %. Ставка НДС – 20 %.

Задача 7. Стоимость продукции, поставляемой оптовым и розничным организациям в ценах франко-станция отправления составила 45 тыс. р. Транспортные расходы, оплаченные транспортным организациям за доставку указанного объема продукции до станции назначения, – 1 тыс. р. Отпускная цена единицы продукции на условиях франко-станция отправления – 43 р. Определить цену единицы продукции организации-изготовителя на условиях франко-станция назначения.

Индивидуальное задание

Цель – изучить алгоритм определения свободной оптовой цены, применяемой оптовой организацией при реализации товара, приобретенного на территории Республики Беларусь у стороннего поставщика (производителя (импортера)).

Оптовая организация – резидент Республики Беларусь – приобретает у юридических лиц фрукты отечественного и иностранного производства с целью последующей реализации организациям торговли и общественного питания. Согласно документам, оптовая организация приобрела:

– у организации-производителя 2,0 т яблок свежих сорта «Малинка» производства Республики Беларусь, фасованных, упакованных в потребительскую

упаковку (коробки) развесом 10 кг, по отпускной цене 870,00 р. (без НДС) за 1 т (графа 4 товарного раздела ТТН-1);

– у другой оптовой организации 1,0 т апельсинов сорта «Washington Navel» производства Бразилии, фасованных, упакованных в потребительскую упаковку (коробки) развесом 10 кг, по отпускной цене 1 620,00 р. (без НДС) за 1 т (графа 4 товарного раздела ТТН-1).

Названные фрукты оптовая организация реализует на территории Республики Беларусь с применением оптовой надбавки в размере с учетом конъюнктуры рынка.

Алгоритм определения свободной оптовой цены следующий.

Этап 1 – исследование текущей конъюнктуры рынка, его сегментов:

– сбор и анализ информации об оптовых организациях, составляющих конкурентное окружение, качественных и иных характеристиках товаров, реализуемых ими;

– обработка информации о ценах на идентичные (однородные) товары;

– установление ценового ориентира (определение на базе верхней и нижней границ конкурентных цен оптимального уровня цены).

Этап 2 – определение размера оптовой надбавки, при котором обеспечивается оптимальный уровень свободной оптовой цены в рыночных условиях. Расчет оптовой цены на фрукты произвести в таблице 13.

Таблица 13 – Расчет размера оптовой надбавки, устанавливаемой оптовой организацией с учетом конъюнктуры рынка

Показатель (алгоритм расчета)	Единица измерения	Значение за 1 т	
		Яблоки	Апельсины
1	2	3	4
1 Диапазон цен на однотипный товар, применяемый организациями-конкурентами (с НДС)			
1.1 Минимальная	р.	$1\,000,00 + 10 \cdot X^*$	$2\,200,00 + 10 \cdot X$
1.2 Максимальная	р.	$1\,090,00 + 15 \cdot X$	$2\,240,00 + 15 \cdot X$
2 Среднеарифметическое значение конкурентных цен на товар (с НДС) ((стр. 1.1 + стр. 1.2) : 2)	р.		
3 5 % от среднеарифметического значения конкурентных цен на товар (с НДС) (стр. 2 · 5 %)	р.		
4 Диапазон отклонений от среднеарифметического значения конкурентных цен на товар (с НДС)			
4.1 Минимальная (стр. 2 – стр. 3)	р.		
4.2 Максимальная (стр. 2 + стр. 3)	р.		
5 Ориентировочная свободная цена на товар, установленная оптовой организацией с учетом конъюнктуры рынка (с НДС)	р.		
6 Ориентировочная свободная цена на товар без НДС (стр. 5 · 100 : (100 + $CT_{НДС}$))	р.		

Окончание таблицы 13

1	2	3	4
7 Цена, установленная поставщиком (без НДС)	р.		
8 Оптовая надбавка, при которой товар будет реализован по ориентировочной свободной цене			
8.1 Сумма (стр. 6 – стр. 7)	р.		
8.2 Размер (стр. 8.1 : стр. 7 · 100)	%		
<i>Примечание – X – вариант задания (порядковый номер в журнале)</i>			

Этап 3 – определение цены на товар, применяемой оптовой организацией:

- проведение прямых переговоров с потенциальными покупателями;
- установление конкретного размера оптовой надбавки (в процентах);

– определение суммы оптовой надбавки, взимаемой при реализации товара по свободной цене, осуществляется оптовой организацией исходя из размера оптовой надбавки, установленной самостоятельно с учетом конъюнктуры рынка либо по соглашению сторон, и применяемой к цене поставщика;

- определение свободной цены, применяемой оптовой организацией.

Расчет свободных цен на фрукты, приобретенных у организации-производителя (яблоки), у оптовой организации-посредника (апельсины), реализуемые розничной организацией привести в таблице 14.

Таблица 14 – Расчет свободных отпускных цен на фрукты

Показатель (алгоритм расчета)	Единица измерения	Значение за 1 т	
		Яблоки	Апельсины
1 Цена на товар, установленная поставщиком, без НДС (стр. 7 таблицы 13)	р.		
2 Размер оптовой надбавки, при которой товар будет реализован по свободной цене (стр. 8.2 таблицы 13)	р.		
3 Оптовая надбавка, устанавливаемая по соглашению сторон			
3.1 Размер	%		
3.2 Предельная максимально оптовая надбавка	%		
3.3 Сумма (стр. 1 · стр. 3.1 (3.2) : 100)	р.		
4 Цена, установленная оптовой организацией на условиях франко-отправления при реализации товара розничной организации, без НДС (стр. 1 + стр. 3.3)	р.		
5 Количество реализуемого товара			
5.1 В тоннах	т		
5.2 В центнерах	ц		
6 Стоимость товара, реализуемого оптовой организацией розничной, без НДС (стр. 5 · стр. 4)	р.		
7 НДС, предъявляемый оптовой организацией при реализации товара розничной организации			
7.1 Ставка	%		
7.2 Сумма (стр. 6 · стр. 7.1 : 100)	р.		
8 Стоимость товара, реализуемого оптовой организацией розничной, с НДС (стр. 6 + стр. 7.2)	р.		

На основании исходных и полученных данных составить товарный раздел ТТН-1, выписываемой оптовой организацией (таблица А.1).

Методические указания к выполнению заданий по данной теме

Состав розничной цены по элементам представлен на рисунке 1.

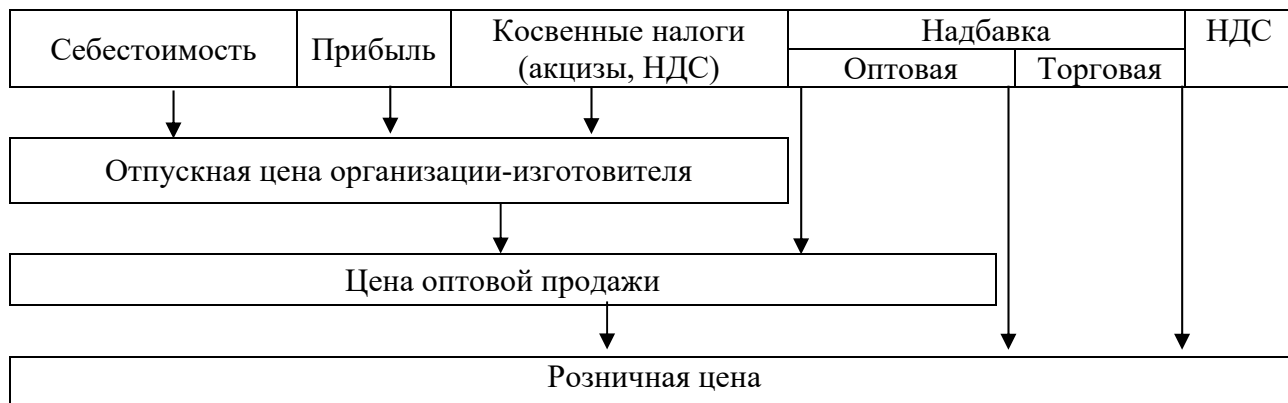


Рисунок 1 – Состав розничной цены по элементам

Отпускная цена с НДС на товар организации-изготовителя и другими косвенными налогами рассчитывается по формуле

$$ОЦ_{НДС} = C + П + А + НДС, \quad (2)$$

где $ОЦ_{НДС}$ – отпускная цена с НДС, р.;

C – себестоимость товара, р.;

$П$ – сумма прибыли на товар, р.;

A – сумма акцизов на подакцизный товар, р.;

$НДС$ – сумма налога на добавленную стоимость, р.

Сумма прибыли на товар с учетом планируемого процента рентабельности (нормы прибыли) рассчитывается по формуле

$$П = C \cdot P : 100, \quad (3)$$

где P – процент рентабельности (норма прибыли), %.

Ставки акцизов могут устанавливаться:

– в абсолютной сумме на физическую единицу измерения подакцизных товаров (твердые (специфические) ставки);

– в процентах от стоимости подакцизных товаров или таможенной стоимости подакцизных товаров (процентные (адвалорные) ставки). В этом случае сумма акцизов рассчитывается по формуле

$$A = \frac{(C + П) \cdot CT_A}{100 - CT_A}, \quad (4)$$

где CT_A – ставка акциза, %.

Сумма $НДС$, включаемая в цену товара организации-изготовителя, рассчитывается по формуле

$$НДС = \frac{(C + П + A) \cdot CT_{НДС}}{100} = \frac{ОЦ_{без НДС} \cdot CT_{НДС}}{100}, \quad (5)$$

где $CT_{НДС}$ – ставка НДС, %;

$ОЦ_{без НДС}$ – отпускная цена на товар без НДС, р.

Цена оптовой продажи с $НДС$ на товар рассчитывается по формуле

$$Ц_{опт НДС} = ОЦ_{без НДС} + ОН + НДС, \quad (6)$$

где $Ц_{опт НДС}$ – цена оптовой продажи с $НДС$ на товар, р.;

$ОН$ – оптовая надбавка, р.

Оптовая надбавка организации-оптовика рассчитывается по формуле

$$ОН = \frac{ОЦ_{без НДС} \cdot ОН, \%}{100}, \quad (7)$$

где $ОН, \%$ – процент оптовой надбавки, %.

Сумма $НДС$, включаемая в цену оптовой продажи товара, рассчитывается по формуле

$$НДС = \frac{(ОЦ_{без НДС} + ОН) \cdot CT_{НДС}}{100}. \quad (8)$$

Розничная цена с $НДС$ (без участия в процессе товародвижения оптовых посредников) рассчитывается по формуле

$$РЦ_{НДС} = ОЦ_{без НДС} + ТН + НДС, \quad (9)$$

где $РЦ_{НДС}$ – розничная цена с НДС, р.;

$ТН$ – торговая надбавка, р.

Торговая надбавка рассчитывается по формуле

$$TH = \frac{OC_{\text{без НДС}} \cdot TH, \%}{100}, \quad (10)$$

где $TH, \%$ – процент торговой надбавки, %.

Сумма НДС, включаемая в розничную цену товара, рассчитывается по формуле

$$НДС = \frac{(OC_{\text{без НДС}} + TH) \cdot CT_{\text{НДС}}}{100}. \quad (11)$$

При наличии посредников в каналах товародвижения розничная цена рассчитывается по формуле

$$PC_{\text{НДС}} = C_{\text{опт без НДС}} + TH + НДС, \quad (12)$$

где $C_{\text{опт без НДС}}$ – цена оптовой продажи без НДС на товар, р.

Литература: [3, 6, 17, 22].

Нормативные правовые акты: [12–14].

5 Особенности ценообразования в агропромышленном комплексе. Тарифы на грузовые перевозки

Цель занятия: изучить особенности формирования ценообразования в сельскохозяйственных организациях, содержание и особенности формирования транспортных тарифов на грузовые перевозки.

Вопросы для обсуждения

- 1 Виды и система цен в агропромышленном комплексе.
- 2 Охарактеризуйте особенности формирования закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию.
- 3 Назовите состав переменных затрат в растениеводстве и животноводстве.
- 4 Назовите состав общепроизводственных и общехозяйственных затрат в сельскохозяйственном производстве.
- 5 Назовите методы распределения затрат между основной и побочной продукцией сельскохозяйственного производства.
- 6 Охарактеризуйте методы учета качества в закупочных ценах.
- 7 Охарактеризуйте особенности формирования транспортных тарифов.

8 Виды транспортных тарифов в зависимости от формы построения.

9 Опишите факторы, определяющие различие в себестоимости перевозки различных грузов.

10 Приведите классификацию тарифов на грузовые железнодорожные перевозки.

Тест

1 По каким ценам перерабатывающие организации закупают сельскохозяйственную продукцию:

- а) отпускным;
- б) закупочным;
- в) тендерным.

2 Министерством сельского хозяйства и продовольствия устанавливаются следующие цены на сельскохозяйственную продукцию (растениеводства), закупаемую для государственных нужд:

- а) предельные максимальные;
- б) предельные минимальные;
- в) фиксированные;
- г) верны все варианты.

3 Какие затраты не относятся к переменным в растениеводстве:

- а) оплата труда рабочих;
- б) стоимость семян, посадочного материала;
- в) корма, сырье для переработки.

4 Какие затраты не относятся к переменным в животноводстве:

- а) оплата труда рабочих;
- б) стоимость потребленных кормов и подстилки;
- в) стоимость внесенных удобрений;
- г) топливо и энергия на технологические нужды.

5 Какие затраты сельскохозяйственного производства относятся к общепроизводственным:

- а) оплата труда бригадиров, агрономов, зоотехников;
- б) почтовые, канцелярские затраты;
- в) оплата труда управленческого персонала.

6 При установлении цен на зерно используется метод учета качества:

- а) установление цен в расчете на единицу продукции базисных кондиций;
- б) определения цен в расчете на единицу выхода готовой продукции;
- в) установления цен исходя из показателей качества, указанных в стандарте.

7 При установлении цен на молоко используется метод учета качества:

- а) применение базовых надбавок к базовым ценам на высококачественную продукцию и скидок на продукцию пониженного качества;
- б) определения цен в расчете на единицу выхода готовой продукции;
- в) установления цен исходя из показателей качества, указанных в стандарте.

8 Для зерновых культур затраты между основной и побочной продукцией распределяются следующим методом:

а) путем исключения из общей суммы затрат стоимости побочной продукции;

б) с использованием коэффициентов, когда один вид продукции принимается за условную, а другие виды в нее пересчитываются;

в) при помощи удельных весов, когда затраты распределяются пропорционально стоимости каждого вида сопряженной продукции в общей стоимости продукции.

9 Продукция грузового транспорта – это:

а) работа, связанная с перемещением грузов;

б) объем перемещаемой продукции;

в) объем перемещаемой продукции с учетом дальности перевозок.

10 Тарифы, устанавливаемые в виде единых ставок за единицу транспортной продукции на всех расстояниях перевозки, называются:

а) дифференциальными;

б) пропорциональными;

в) аккордными.

11 При формировании затрат на транспорте с учетом технологии перевозочного процесса к затратам по начально-конечным операциям не относится:

а) затраты на содержание путей сообщения;

б) затраты на содержание подвижного состава во время стоянки;

в) затраты на подготовку подвижного состава к выгрузке;

г) затраты на содержание подвижного состава в пути следования.

12 Себестоимость 1 т/км груза и дальность перевозки:

а) не связаны между собой;

б) находятся в обратной зависимости, т. е. чем больше дальность, тем меньше себестоимость;

в) находятся в прямой зависимости, т. е. чем больше дальность, тем больше себестоимость.

Задачи для решения

Задача 1. Рассчитать себестоимость и цену 1 т картофеля, производимого фермерским хозяйством. Планируемый уровень рентабельности – 10 %. Фермерское хозяйство является плательщиком единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции. Расчеты представить в виде таблицы 15.

Задача 2. По данным производственного отчета затраты на возделывание яровой пшеницы за год составили 2 950 тыс. р. От урожая оприходовано 4 500 ц полноценного зерна по плановой себестоимости 550 р. за 1 ц, используемых зерновых отходов – 300 ц (по данным лабораторного анализа содержат 40 % полноценного зерна) по плановой себестоимости 200 р. за 1 ц, соломы 500 ц по нормативной себестоимости 180 тыс. р. Определить фактическую себестоимость 1 ц полноценного зерна и 1 ц используемых зерновых отходов.

Таблица 15 – Калькуляция себестоимости 1 т картофеля

Показатель	Сумма, тыс. р.
1 Оплата труда с начислениями	98
2 Семена	132
3 Удобрения и средства защиты растений	129
4 Затраты по содержанию основных средств	333
5 Работы и услуги	7
6 Стоимость ГСМ на технологические цели	29
7 Стоимость энергоресурсов на технологические цели	4
8 Прочие прямые затраты	35
9 Затраты по организации производства	12
10 Затраты на производство картофеля	
11 Выпуск продукции, т	5 811
12 Себестоимость 1 т, р.	
13 Прибыль, р.	
14 Единый налог, р.	
15 Отпускная цена 1 т картофеля, р.	

Задача 3. Основной продукцией льна являются соломка и семена, затраты между которыми распределяют пропорционально их стоимости по рыночным ценам. Для сельскохозяйственной организации выручка от реализации 200 ц льносемян составила 6,4 тыс. р., 5 520 ц льносоломки – 62,5 тыс. р. Затраты на выращивание и уборку льна-долгунца – 65,5 тыс. р. Рассчитать себестоимость 1 ц льносемян и 1 ц льносоломки.

Задача 4. В неспециализированных овощеводческих хозяйствах себестоимость определяется в целом по овощеводству открытого грунта. Выручка от реализации 55 т капусты составила 25 тыс. р., 45 т моркови – 40 тыс. р. Затраты на выращивание и уборку овощей открытого грунта – 54 тыс. р., в том числе стоимость побочной продукции – 1,6 тыс. р. Рассчитать себестоимость и цену одного центнера овощей. Рентабельность – 15 %.

Задача 5. В овощеводстве закрытого грунта калькулируется себестоимость продукции по видам сооружений: зимним теплицам, весенним теплицам, парникам и т. д. Рассчитать себестоимость и цену реализации 1 ц каждой культуры, выращенной в весенних теплицах (таблица 16).

Таблица 16 – Калькуляция продукции, выращенной в весенних теплицах

Показатель	Культура			Итого
	Огурцы	Помидоры	Лук	
1	2	3	4	5
1 Площадь, м ²	900	920	540	
2 Вегетационный период, дн.	150	120	45	х
3 Количество квадратных метро-дней (стр. 1 · стр. 2)				
4 Затраты на выращивание, тыс. р.	х			480 000
5 Себестоимость 1 квадратного метро-дня, тыс. р. (стр. 4 : стр. 3)	х			

Окончание таблицы 16

1	2	3	4	5
6 Затраты на выращивание каждой культуры, тыс. р. (стр. 5 · стр. 3)				
7 Стоимость семян и посадочного материала, тыс. р.	950	1 140	1 820	
8 Всего затрат на производство продукции, тыс. р. (стр. 6 + стр. 7)				
9 Выход продукции, ц	280	180	220	х
10 Себестоимость 1 ц, тыс. р. (стр. 8 : стр. 9)				х
11 Прибыль, тыс. р.				х
12 Цена 1 ц, тыс. р.				х

Задача 6. Автомобиль-самосвал МАЗ 5551 грузоподъемностью 10 т используется для перевозки асфальта с завода-изготовителя для строительства дороги. Пробег автомобиля с начала эксплуатации 120 тыс. км.

Норма времени погрузки и разгрузки одной тонны груза – 2,1 мин.

Норма затрат на заработную плату ремонтных и вспомогательных рабочих на 1000 км пробега – 179,7. Норма расхода смазочных и других эксплуатационных материалов от затрат на топливо – 4,22 %. Норма затрат на запасные части, узлы, агрегаты и материалы для технического обслуживания и ремонта подвижного состава – 83 р. на 1000 км пробега.

Индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения взять на момент расчета тарифов.

Линейная норма расхода топлива – 28,0 л/100 км, цена 1 л дизельного топлива – 1,48 р. (без НДС). Временная эксплуатационная норма пробега одной шины до списания – 131 000 км, цена одного комплекта автомобильных шин – 200 р. (без НДС). Амортизация начисляется линейным способом. Амортизационная стоимость автомобиля составляет 27 500 р.

Расстояние перевозки 15 км по загородным дорогам, в том числе по обычной автодороге II категории 11 км и 4 км по дороге IV категории. Расстояние подачи – 12 км по обычной автодороге категории V.

Тарифная ставка 1-го разряда (за месяц) в транспортной организации 240 р.

Повышение тарифной ставки, установленное в соответствии с Положением по оплате труда, – 10 %, в качестве дополнительной меры стимулирования труда в размере, предусмотренном контрактом, – 20 %.

Произвести расчет тарифов за 1 т, 1 км пробега и 1 т/км при применении сдельной системы оплаты за автомобильную перевозку грузов [13].

Задача 7. Заявка заказчика: организация «ООО» заказывает автомобиль для перевозки кирпича с Комбината строительных материалов на стройку в коттеджный поселок. Автотранспортная организация выделяет автомобиль МАЗ-5432 с полуприцепом МАЗ-9397 грузоподъемностью 20 т.

Пробег автомобиля и полуприцепа с начала эксплуатации – 420 тыс. км. Норма времени погрузки и разгрузки 1 т груза – 3 мин.

Норма затрат на заработную плату ремонтных и вспомогательных рабочих на 1000 км пробега – 239,9 и 65,1 – на прицеп. Норма расхода смазочных и дру-

гих эксплуатационных материалов на 1 р. затрат на топливо – 5,59 %. Норма затрат на запасные части, узлы, агрегаты и материалы для технического обслуживания и ремонта подвижного состава на 1000 км пробега – 56 р., на прицеп – 25 р.

Индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения взять на момент расчета тарифов.

Линейная норма расхода топлива – 26,6 л/100 км, цена 1 л дизельного топлива – 1,48 р. (без НДС). Временная эксплуатационная норма пробега одной шины до списания – 131 000 км, цена одного комплекта автомобильных шин – 200 р. (без НДС). Амортизируемая стоимость автомобиля – 27 800 р., полуприцепа – 11 200 р.

Расстояние перевозки 32 км, в том числе по городской улице в производственной зоне комбината (обозначение Е) – 3 км, по обычной автодороге I категории – 27 км и 4 км – по дороге IV категории. Расстояние подачи – 7 км по городской улице в производственной зоне.

Тарифная ставка 1-го разряда (за месяц) в транспортной организации – 240 р. Повышение тарифной ставки, установленное в соответствии с Положением по оплате труда – 10 %, в качестве дополнительной меры стимулирования труда в размере, предусмотренном контрактом, – 20 %.

Произвести расчет тарифов за 1 км пробега с грузом и за 1 км порожнего пробега [13].

Задача 8. Клиент заказывает автобус для обслуживания мероприятия, связанного с перевозкой людей (45 человек). Организация для этих целей выделяет автобус МАЗ-152-062. Мест для сидения в автобусе – 45. Габаритная длина – 11,985 м. Пробег с начала эксплуатации – 220 тыс. км.

Норма затрат на заработную плату ремонтных и вспомогательных рабочих на 1000 км пробега – 176,5. Норма расхода смазочных и других эксплуатационных материалов на 1 р. затрат на топливо 5,90 %. Норма затрат на запасные части, узлы, агрегаты и материалы для технического обслуживания и ремонта подвижного состава – 42 р. на 1000 км пробега.

Индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения взять на момент расчета тарифов.

Линейная норма расхода топлива – 31,0 л/100 км, цена 1 л дизельного топлива – 1,48 р. (без НДС). Временная эксплуатационная норма пробега одной шины до списания – 116 000 км, цена одного комплекта автомобильных шин – 280 р. (без НДС).

Амортизируемая стоимость – 88 300 р. Тарифная ставка 1 разряда (за месяц) в транспортной организации – 240 р. Повышение тарифной ставки, установленное в соответствии с Положением по оплате труда, – 10 %, в качестве дополнительной меры стимулирования труда в размере, предусмотренном контрактом, – 20 %.

Произвести расчет тарифа за 1 км пробега [13].

Литература: [6, 17, 20, 22].

Нормативные правовые акты: [12–15].

6 Цены и ценообразование на рынке недвижимости. Особенности ценообразования на рынках потребительских товаров и услуг

Цель занятия: изучить методы определения цен на рынке недвижимости, особенности установления оптовых и розничных цен; тарифов на потребительские услуги; цен и тарифов на бытовые, коммунальные услуги; цен на продукцию общественного питания.

Вопросы для обсуждения

- 1 Охарактеризуйте особенности строительного производства, оказывающие влияние на уровень цен на недвижимость.
- 2 Раскройте особенности ценообразования на рынке жилья.
- 3 Раскройте экономическое содержание оптовых и торговых надбавок, методику их расчета.
- 4 Назовите особенности установления тарифов на потребительские услуги.
- 5 Раскройте механизм формирования цен на бытовые, коммунальные услуги.
- 6 Назовите особенности формирования цен на продукцию общественного питания.

Тест

- 1 Наиболее вероятная цена, которую можно получить от продажи объекта недвижимости на конкурентном и открытом рынке, – это:
 - а) стоимость замещения;
 - б) инвестиционная стоимость;
 - в) рыночная стоимость.
- 2 Метод определения цены на строительную продукцию, заключающийся в определении стоимости работ в базисных ценах и последующем ее пересчете в текущие цены с помощью индексов изменения, называется:
 - а) метод использования укрупненных показателей;
 - б) базисно-индексный;
 - в) метод базисных оценок;
 - г) метод предельных цен.
- 3 Метод определения цены на строительную продукцию, заключающийся в определении по поручению инвестора цены строительства объекта независимым экспертом, – это:
 - а) метод предварительной оценки;
 - б) метод предельных цен;
 - в) метод использования укрупненных показателей.
- 4 Для определения цен на жилье используется два метода:
 - а) метод прямого сравнительного анализа;
 - б) метод капитализации доходов;

- в) базисно-индексный метод;
- г) метод предельных цен.

5 Эта стоимость объекта недвижимости отражает его ценность для конкретного собственника, который не собирается выставлять объект на рынок недвижимости:

- а) рыночная стоимость;
- б) стоимость в использовании;
- в) восстановительная стоимость.

6 Эта стоимость объекта недвижимости определяется расходами в текущих ценах на строительство объекта, имеющего с оцениваемым эквивалентную полезность, но построенного в новом архитектурном стиле, с использованием современных проектных нормативов и прогрессивных материалов и конструкций:

- а) сравнительная стоимость;
- б) потребительная стоимость;
- в) стоимость замещения.

7 Наибольший удельный вес в сметной стоимости строительства занимают:

- а) плановые накопления;
- б) накладные расходы;
- в) прямые затраты.

8 Эта стоимость объекта недвижимости представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник объекта может получить при его принудительной продаже:

- а) залоговая стоимость;
- б) ликвидационная стоимость;
- в) страховая стоимость.

9 Надбавка к отпускной цене, применяемая юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем при осуществлении розничной торговли, – это:

- а) торговая надбавка;
- б) оптовая наценка;
- в) оптовая надбавка.

10 Цена на продукцию собственного производства, произведенную студенческой столовой, не включает следующий элемент:

- а) наценка;
- б) НДС;
- в) налог с продаж.

11 При приобретении товаров у юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих оптовую торговлю, получивших товар на условиях предоставления оптовой скидки, торговая надбавка применяется:

- а) к отпускной цене, установленной производителем (импортером);
- б) к оптовой цене без учета скидки;
- в) к оптовой цене с учетом скидки.

12 В общественном питании в состав затрат на производство не включается:

- а) затраты на транспортировку и хранение сырья и полуфабрикатов;
- б) заработная плата работников цеха общественного питания;
- в) оплата труда продавцов.

13 При свободном ценообразовании цены в оптовой торговле устанавливаются путем добавления к отпускной цене производителя (импортера):

- а) оптовой надбавки;
- б) торговой надбавки;
- в) торговой наценки.

14 Для регулируемых цен при приобретении товаров на территории Республики Беларусь у юридического лица или индивидуального предпринимателя, осуществляющих оптовую торговлю, торговая надбавка (с учетом оптовой) применяется:

- а) к покупной стоимости товаров;
- б) к отпускной цене производителя (импортера);
- в) к оптовой цене оптовой организации с учетом НДС.

15 Снижение продавцом установленной им розничной цены товаров, продукции общественного питания, – это:

- а) оптовая скидка;
- б) торговая скидка;
- в) торговая наценка.

Индивидуальное задание

Цель – изучить особенности ценообразования при осуществлении оптово-розничной торговли потребительскими товарами.

По договору купли-продажи от 12.12.2022 г. № 1д оптовая организация ООО «Опт» приобрела у импортера – резидента Республики Беларусь (ТТН № 1111112 от 12.12.2022 г.):

– синтетическое порошкообразное моющее средство «Persil» российского производства, упакованное в пакеты из полимерных материалов с нанесением маркировки (далее – синтетическое моющее средство), в количестве 1 400 упаковок массой нетто 6 кг;

– средство для мытья окон «Clin» российского производства, разлитое во флаконы с дозатором (далее – средство для мытья окон), в количестве 2 000 флаконов емкостью 500 мл.

Согласно графам 4 и 11 ТТН № 1111112 отпускные цены на приобретенные товары установлены импортером на условиях франко-назначения (с учетом расходов по доставке до склада «Опт») на уровне:

– на синтетическое моющее средство – $(26,00 + 0,5 \times X)$ р. без НДС за одну упаковку;

– на средство для мытья окон – $(5,90 + 0,2 \times X)$ р. без НДС за один флакон.

Далее ООО «Опт» по договору купли-продажи от 13.12.2022 г. № 2д реализует приобретенные товары на внутреннем рынке розничной организации – покупателю ООО «Магазин» (ТТН № 1234555 от 13.12.2022 г.). Реализация этих товаров осуществляется на условиях самовывоза (франко-отправления) с применением оптовой надбавки, установленной по соглашению сторон, с учетом сложившейся конъюнктуры рынка и ограничений, предусмотренных законодательством.

Необходимо:

- рассчитать цены оптовой продажи на товары (таблица 17), заполнить табличную часть товарного раздела ТТН (таблица А.2);
- рассчитать розничные цены на товары (таблица 18), составить реестр розничных цен (таблица 19).

Таблица 17 – Расчет цены оптовой продажи моющих средств, приобретенных у импортера

Показатель (алгоритм расчета)	Единица измерения	Значение (расчет) за приня- тую единицу измерения (упаковочную единицу)	
		Синтетическое моющее средство	Средство для мытья окон
1 Отпускная цена на товар, установленная им- портером на условиях франко-назначения, без НДС	р.	26,00 + + 0,5 × X	5,90 + + 0,2 × X
2 Размер оптовой надбавки, применяемой при осуществлении оптовой торговли товаром	%	15	10
2.1 Размер предельной максимальной оптовой надбавки	%		
3 Сумма оптовой надбавки (стр. 1 · стр. 2 / 100)	р.		
4 Цена оптовой продажи товара, установленная на условиях франко-отправления и применяе- мая в расчетах с покупателем (без НДС) (стр. 1 + стр. 3)	р.		
<i>Примечание – X – вариант задания (порядковый номер в журнале)</i>			

Таблица 18 – Расчет розничной цены на моющие средства

Показатель (алгоритм расчета)	Единица измерения	Значение (расчет) за принятую единицу измерения (упаковочную единицу)	
		Синтетическое моющее средство	Средство для мытья окон
1	2	3	4
1 Цена оптовой продажи товара, установлен- ная на условиях франко-отправления (без НДС) (графа 4 таблицы 17) в том числе	р.		
1.1 Отпускная цена на товар, установленная импортером (графа 11 таблицы 17)	р.		
1.2 Размер оптовой надбавки, применяемой при осуществлении оптовой торговли товаром (графа 11 таблицы 17)	%		
1.3 Размер предельной максимальной оптовой надбавки	%		
1.4 Сумма оптовой надбавки (стр. 1.1 · стр. 1.2 / 100)	р.		

Окончание таблицы 18

1	2	3	4
2 Размер торговой надбавки, применяемой при осуществлении розничной торговли	%	20 + X	30 + X
2.1 Размер предельной максимальной торговой надбавки (с учетом оптовой)	%		
3 Сумма торговой надбавки (с учетом оптовой)			
3.1 Без округления	р.		
3.2 С округлением	р.		
4 Розничная цена на товар без учета НДС (справочно) (стр. 1 (или 1.1) + стр. 3.2)	р.		
5 Ставка НДС	%		
6 Сумма НДС			
6.1 Без округления	р.		
6.2 С округлением	р.		
7 Розничная цена с учетом НДС (стр. 4 + стр. 6.2)	р.		
8 Проверка соблюдения предельной максимальной торговой надбавки после округления розничной цены	%		
<i>Примечание – X – вариант задания (порядковый номер в журнале)</i>			

Задачи для решения

Задача 1. Имеется двухкомнатная квартира со следующими характеристиками: общая площадь – 58 м², второй этаж многоэтажного дома, отдельные комнаты, высота жилых помещений от пола до потолка – 2,8 м. Имеется совмещенный санузел, центральное отопление, холодное и горячее водоснабжение, канализация, газоснабжение. Рыночная стоимость 1 м² – 1 100 р. Коэффициент качества среды – 1,2. Рассчитать оценочную стоимость квартиры с учетом ее потребительских качеств. Коэффициенты потребительских качеств квартиры приведены в таблице 19.

Таблица 19 – Коэффициенты потребительских качеств квартиры

Потребительское качество	Коэффициент
1	2
Расположение квартиры в цокольном этаже	0,90
Расположение квартиры в мансардном этаже	0,94
Расположение квартиры на первом этаже домов, имеющих более двух этажей	0,99
Расположение квартиры на последнем этаже домов, имеющих более двух этажей	0,99
Расположение квартиры на любом этаже, кроме первого и последнего, в домах, имеющих более двух этажей	1,01
Отсутствие в жилых зданиях ванной или душевой, туалета, центрального отопления, холодного и горячего водоснабжения, канализации, газоснабжения или электроплит	0,97 (за каждый отсутствующий вид обустройства)

Окончание таблицы 19

1	2
Наличие совместного санузла:	
в однокомнатной квартире	0,99
в многокомнатной квартире	0,98
Раздельная ванна и туалет:	
в однокомнатной квартире	1,02
в многокомнатной квартире	1,01
Наличие проходной комнаты	0,98
Комнаты раздельные	1,02
Отсутствие лоджии или балкона в многоквартирном доме	0,97
Отсутствие лифта для квартир, отметка пола которых выше 14 м от уровня планировочной отметки	0,95
Высота жилых помещений от пола до потолка менее 2,5 и более 2,7 м	$K = 1 + 0,0005 H : 4$, где H – величина несоответствия

Задача 2. Свободная отпускная цена организации-изготовителя за единицу кондитерского изделия – 1,20 р. (без НДС). На поступившие товары в кафе устанавливается торговая надбавка в размере 25 %. Ставка НДС – 20 %. Рассчитать розничную цену на кондитерское изделие.

Задача 3. Сформировать розничную цену за 1 порцию хлеба 1/40 г для меню ресторана. Составить калькуляционную карточку (таблица 20).

Таблица 20 – Калькуляционная карточка на хлеб, расчет на 100 порций

Наименование сырья	Норма вложения, кг	Цена приобре- тения без НДС, р./кг	Сумма, р.
Хлеб (100 порций · 0,04 кг)		2,34	
Стоимость набора сырья в ценах приобретения без НДС	х	х	
Наценка общественного питания с учетом конъюнк- туры рынка – 50 %			
Стоимость набора с учетом наценки			
НДС – 10 %			
Стоимость набора сырья в ценах приобретения с учетом наценки и НДС			
Розничная цена одной порции			
Розничная цена одного блюда с учетом округления			
Выход порции в готовом виде	1 / 40		

Задача 4. Определить прейскурантную цену ремонта квартиры общей площадью 50 м², если известны следующие данные:

- затраты на строительные материалы: краска – 50 р., обои – 200 р., клей – 15 р., линолеум – 300 р., шпатлевка – 30 р., прочие – 80 р.;
- заработная плата ремонтных рабочих за месяц – 2 000 р.;
- срок ремонта – 1 месяц;

- норма рентабельности ремонтных работ – 20 %;
- НДС – 20 %.

Задача 5. Определить прибыль от реализации и рентабельность путевки по маршруту Минск – Анталия – Минск на 12 дней туристическим агентством. Общая стоимость путевки составляет 1 500 р., в том числе 920 р. – стоимость проживания в одноместном номере и стоимость перелета. Расходы агентства по реализации тура (аренда помещения, телефонные разговоры, канцелярские принадлежности, заработная плата и отчисления) – 320 р., НДС – 20 %.

Задача 6. Определить цену на выдачу дубликата зачетной книжки в вузе, которая формируется на основе затрат исходя из стоимости зачетной книжки и трудозатрат на ее оформление. Стоимость зачетной книжки – 5,30 р. Приказом ректора утверждена среднеарифметическая норма трудозатрат на выписку дубликата зачетной книжки – 5 ч. Часовая заработная плата методиста – 4,60 р. Расчет цены произвести в таблице 21.

Таблица 21 – Расчет цены на выдачу дубликата зачетной книжки

Наименование показателя	Сумма, р.
1 Расходы на оплату труда	
2 Начисления на оплату труда (34 % в ФСЗН и 0,6 % в Белгосстрах)	
3 Стоимость зачетной книжки	
4 Себестоимость	
5 Прибыль (20 %)	
6 Стоимость выдачи дубликата без учета округления	
7 Стоимость выдачи дубликата с учетом округления	

Литература: [1, 2, 4, 6, 8, 17, 22].

Нормативные правовые акты: [12–14, 16].

7 Ценообразование банковских продуктов и услуг

Цель занятия: изучить особенности жизненного цикла банковских продуктов, этапы и методы ценообразования на банковские продукты.

Вопросы для обсуждения

- 1 Охарактеризуйте ценовую политику банка на каждом этапе жизненного цикла банковских продуктов.
- 2 Назовите факторы конкурентоспособности банковских продуктов.
- 3 Раскройте специфику ценообразования на банковские продукты и услуги.
- 4 Охарактеризуйте этапы ценообразования в коммерческом банке.
- 5 Раскройте сущность затратных, рыночных и параметрических методов ценообразования на банковские продукты.

Тест

1 Определенный период времени, в течение которого банковский продукт обладает активной жизненной силой и приносит банку определенную прибыль или другую реальную выгоду, – это:

- а) жизненный цикл банковского продукта;
- б) срок банковского продукта;
- в) период внедрения банковского продукта.

2 На этой стадии жизненного цикла банковского продукта банком предлагаются его модифицированные варианты для разных клиентских групп, существует диапазон цен и используется убеждающая реклама:

- а) вводная стадия;
- б) стадия роста;
- в) стадия зрелости;
- г) стадия спада.

3 Цель данной стадии жизненного цикла банковского продукта – ознакомление клиентов с этим продуктом, при этом упор делается не на деталях, а на факте, что банк начал оказывать услуги такого рода:

- а) вводная стадия;
- б) стадия роста;
- в) стадия зрелости;
- г) стадия спада.

4 По содержанию банковской операции цены на банковские продукты бывают:

- а) фиксированные и плавающие;
- б) курс, банковский процент, дисконт;
- в) корпоративные и розничные.

5 К ценам на новые банковские продукты не относятся цены:

- а) скользящие;
- б) «проникновения на рынок»;
- в) «снятия сливок»;
- г) «психологические».

6 При расчете цены банковского продукта маркетолог банка может ее строить по:

- а) среднестатистической кривой спроса клиента;
- б) методу перекрестной продажи;
- в) матричному анализу;
- г) методу Портера.

7 К внутренним факторам банковского ценообразования не относится:

- а) репутация банка;
- б) специфика банковского продукта;
- в) длина цепи «клиент – банк»;
- г) инфляция.

8 К внешним факторам банковского ценообразования не относится:

- а) реклама;

- б) политическая стабильность в стране;
- в) наличие и уровень конкуренции.

9 Эта группа методов ценообразования предполагает установление цен исходя из стоимости базового банковского продукта и дополнительной надбавки за его улучшенные характеристики (параметры):

- а) параметрические;
- б) рыночные;
- в) затратные.

10 Эта группа методов ценообразования предполагает установление цен на банковский продукт исходя из цен на аналогичные продукты конкурентов или исходя из субъективной оценки клиентами банка ценности его продуктов:

- а) параметрические;
- б) рыночные;
- в) затратные.

Задачи для решения

Задача 1. Имеется заявка на получение кредита на сумму 300 тыс. р. на один год под 15 %. По оценке банка в текущем году ожидаемые доходы и расходы по корпоративному клиенту, подавшему данную заявку, представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Ожидаемые расходы по корпоративному клиенту

Ожидаемые доходы	Ожидаемые расходы
Процентные – 45 000 р.	Проценты, уплачиваемые по депозитам клиента, – 10 000 р.
Комиссионный доход за открытие кредитной линии – 1 % от суммы кредита	Стоимость привлеченных средств для кредита – 3 00 р.
Комиссионные доходы за агентские услуги – 1 500 р.	Расходы по ведению учета – 800 р.
Комиссия за ведение счета – 1 500 р.	Расходы на обработку информации и переводы – 400 р.

Кредитный отдел подсчитал, что клиент в течение года действия кредитного договора в среднем будет держать на своих счетах в депозите 100 тыс. р.

Какова ожидаемая норма прибыли для банка по данной кредитной линии?

Задача 2. Определить средневзвешенную цену кредитных ресурсов банка по данным таблицы 23.

Таблица 23 – Исходные данные

Вид ресурса	Сумма, р.	Средняя процентная ставка, %
Межбанковский кредит	800 000	9
Срочные вклады и депозиты	7 000 000	11
Вклады до востребования	3 000 000	0,5
Собственные средства банка	2 000 000	–

Доля средств на корреспондентском счете в общей сумме ресурсов банка составила 15 %; норма отчислений в фонд обязательного резервирования – 10 %.

Задача 3. Определить размер банковской маржи при условии, что общие банковские расходы составляют 900 000 р.; общий фонд заработной платы работников банка составляет 30 000 р., в том числе работников отдела кредитования 6 000 р. Сумма работающих кредитных активов – 100 млн р. Плановая прибыль за месяц – 50 000 р. Прочие доходы банка – 5 000 р.

Рассчитать цену кредитных ресурсов при условии, что средневзвешенная цена привлеченных ресурсов составила 5 %.

Задача 4. Чтобы удовлетворить кредитную заявку клиента на 10 млн долл. США сроком на 1 год банк продал денежные средства на сумму 6 млн долл. США под 8,75 % и купил на МБР 4 млн долл. США под 8,40 %. Расходы по анализу кредитной заявки составляют 25 тыс. долл. США. Премия за риск составляет 1 %, минимальная маржа – на уровне 0,25 %. Какой должна быть процентная ставка по кредиту?

Предположим, что банк всю сумму приобрел на МБР под 8,4 %. Что произойдет с маржей, если процентные расходы увеличиваются до 38 тыс. долл. США, а клиент настаивает на процентной ставке в размере 10 %?

Литература: [17, 18].

8 Основы ценообразования на мировом рынке. Ценообразование во внешнеторговой деятельности предприятия

Цель занятия: изучить виды цен на мировом рынке, методы определения внешнеторговых цен.

Тестовые вопросы (ответ формулируется одним-двумя предложениями).

1 Назовите отличия понятия цены международной сделки и базисной мировой цены.

2 Объясните, считаются ли мировыми цены по поставкам в соответствии с программами помощи слаборазвитым странам, по поставкам внутри ТНК.

3 Объясните, почему мировые цены обычно не совпадают с ценами внутреннего рынка.

4 Назначение справочных и преysкурантных цен.

5 Назовите разновидность международных контрактных цен, которая предполагает использование специально согласованной формулы определения цены, учитывающей изменения затрат за период действия контракта.

6 Раскройте методику установления цены победителя при проведении международного тендера.

7 Раскройте соотношение между стартовой и конечной ценой при голландском типе аукциона.

8 Поясните, почему цены международной биржевой торговли считаются наиболее объективными.

9 Охарактеризуйте сущность трансфертной цены и ее использования на мировом рынке.

10 Охарактеризуйте расчетные методы анализа мировых цен.

Задание

Установите соответствие между условиями поставки согласно Инкотермс-2020 и обязанностями покупателя и продавца в таблице 24.

Таблица 24 – Исходные данные

Инкотермс-2020	Обязанность		Переход рисков
	продавца	покупателя	
1	2	3	4
DAT «Поставка на терминале»	Предоставить готовый к отгрузке товар	Выполнить экспортное, импортное таможенное оформление и доставить товар	В момент передачи товара на складе продавца
FOB «Свободно на борту»	Выполнить экспортное таможенное оформление и отгрузить товар перевозчику, назначенному покупателем	Доставить товар и выполнить импортное таможенное оформление	В момент передачи продавцом товара перевозчику
DDP «Поставка с оплатой пошлины»	Выполнить экспортное таможенное оформление и разместить товар в порту отгрузки вдоль борта судна, указанного покупателем	Погрузить товар на судно и доставить в порт разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление	В порту в момент размещения товара вдоль борта судна
FCA «Франко-перевозчик»	Выполнить экспортное таможенное оформление, доставить товар в порт отгрузки и погрузить на борт судна, указанного покупателем	Доставить товар в порт разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление	На борту судна с момента полной погрузки
DAP «Поставка в пункте»	Выполнить экспортное таможенное оформление, погрузить товар на борт судна и доставить в порт разгрузки	Разгрузить и принять товар в порту разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление	На борту судна с момента полной погрузки
DPU «Поставка на место выгрузки»	Выполнить экспортное таможенное оформление, застраховать, погрузить товар на борта судна и доставить в порт разгрузки	Разгрузить и принять товар в порту разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление	На борту судна с момента полной погрузки
CPT «Фрахт/перевозка оплачены до»	Выполнить экспортное таможенное оформление, застраховать и доставить товар в согласованное место назначения	разгрузить товар и выполнить импортное таможенное оформление	В момент передачи продавцом товара перевозчику
CIP «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до»	Выполнить экспортное таможенное оформление и доставить товар в согласованное место назначения	Разгрузить товар и выполнить импортное таможенное оформление	В момент передачи продавцом товара перевозчику
CFR «Стоимость и фрахт»	Выполнить экспортное таможенное оформление и доставить товар до пункта назначения	Разгрузить товар и выполнить импортное таможенное оформление	В пункте назначения
CIF «Стоимость, страхование и фрахт»	Выполнить экспортное таможенное оформление, доставить товар до места назначения и выгрузить его	Принять товар и выполнить импортное таможенное оформление	В месте назначения после выгрузки

Окончание таблицы 24

1	2	3	4
EXW «Франко завод»	Продавец считается выполнившим свои обязательства тогда, когда товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, разгружен с прибывшего транспортного средства и предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале	Принять товар и выполнить импортное таможенное оформление	В месте назначения
FAS «Свободно вдоль борта судна»	Выполнить экспортное таможенное оформление, доставить товар до согласованного места назначения и выполнить импортное таможенное оформление с уплатой пошлин	Разгрузить и принять товар	В месте назначения

Задачи для решения

Задача 1. По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже товара, требующего длительных сроков изготовления, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара:

- базисная цена единицы товара (на дату заключения контракта) – 1 000 долл. США;
- доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара – 40 %;
- доля заработной платы в базисной цене единицы товара – 45 %;
- доля неизменной части (прибыли, накладных расходов) в цене единицы товара – 15 %;
- цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта – 30 долл. США;
- цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара – 45 долл. США;
- дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта – 5 долл. США;
- дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара – 6 долл. США.

Рассчитать цену единицы товара на дату оплаты поставки товара.

Задача 2. Готовится контракт на куплю-продажу товара на условиях FOB, валюта цены – евро.

Конкурентный материал № 1:

- базисные условия – CFR;
- цена товара – 100 долл. США/т;
- стоимость фрахта – 500 долл. США;
- объем сделки – 100 т;
- курс евро к доллару США – 1,18.

Конкурентный материал № 2:

- базисные условия – EXW;

- цена товара – 45 ф. ст. /т;
- транспортные расходы от завода до порта – 125 ф. ст.;
- объем сделки – 50 т;
- курс евро к фунту стерлингов – 0,92.

Определить цену товара на условиях FOB в евро в двух вариантах: по данным конкурентных материалов № 1 и № 2.

Задача 3. Из Пекина (Китай) в Минск (Беларусь) ввозится партия телевизоров в количестве 100 шт. Цена товара на заводе-изготовителя – 200 долл. США за шт. Остальные расходы: упаковка товаров – 1 000 долл. США, погрузка товара в Пекине – 300 долл. США, стоимость перевозки от Пекина до Минска составила 4 000 долл. США. Сделка заключена на условиях поставки EXW – Пекин. Определить контрактную цену товара.

Задача 4. Из В Санкт-Петербург (Россия) из Котки (Финляндия) поставляется товар. Цена товара – 20 евро за шт., всего 2 000 шт. Товар следует из порта Котка в порт Санкт-Петербург морским транспортом. Стоимость доставки и погрузки на борт судна в порту Котка составила 400 евро. Стоимость перевозки из Котки в Санкт-Петербург – 2 000 евро. Товар застрахован, страховая премия составила 1 000 евро. Сделка заключена на условиях поставки FOB-порт Котка. Определить контрактную цену товара.

Задача 5. Организация ввозит партию шампанского вина объемом 5 000 л. Стоимость 1 л вина определена в размере 2 евро. Ставка таможенной пошлины равна 20 % (курс евро взять на момент решения задачи). Определить цену товара с учетом сумм таможенных сборов и ввозной пошлины.

Литература: [17, 19, 21].

Список литературы

- 1 **Голубова, О. С.** Ценообразование в строительстве: учебное пособие / О. С. Голубова, Л. К. Корбан. – Минск: Регистр, 2012. – 672 с.
- 2 **Зубко, Л.** Три способа формирования цен в объектах общественного питания [Электронный ресурс] / Л. Зубко // Главный бухгалтер. – 2016. – № 43. – Режим доступа: <https://www.gb.by/izdaniya/glavnyi-bukhgalter/tri-sposoba-formirovaniya-tsen-v-obektak>. – Дата доступа: 10.09.2020.
- 3 **Кевра, Г.** Оптовая торговля в рыночных ценах. Устанавливаем цены / Г. Кевра // Республика. – 2020. – 27 мая. – С. 16–17.
- 4 **Кевра, Г.** Особенности ценообразования при осуществлении оптово-розничной торговли потребительскими товарами / Г. Кевра // Республика. – 2022. – 28 декабря. – С. 14–16.
- 5 **Ковальчук, С.** Формирование отпускных цен на социально значимые товары / С. Ковальчук // Республика. – 2020. – 10 июня. – С. 18–19.
- 6 **Косинова, Е. А.** Ценообразование: теория и практика: учебное пособие / Е. А. Косинова, Е. Н. Белкина, А. Я. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – 160 с.
- 7 **Крестьянинов, А. Н.** Основы ценообразования: учебное пособие / А. Н. Крестьянинов, Ю. Н. Жулькова, А. А. Сазонов. – Нижний Новгород: ННГАСУ, 2016. – 109 с.
- 8 **Магомедов, М. Д.** Ценообразование: учебник для бакалавров / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. – 3-е изд., перераб. – Москва: Дашков и К, 2017. – 248 с.
- 9 О естественных монополиях [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 16 дек. 2002 г., № 162-З: с изм. и доп.: текст по состоянию на 11 нояб. 2019 г. // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.
- 10 О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 февр. 2011 г., № 72: с изм. и доп.: текст по состоянию на 24 авг. 2022 г. // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.
- 11 О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 12 дек. 2013 г., № 94-З: с изм. и доп.: текст по состоянию на 18 дек. 2019 г. // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.
- 12 О системе регулирования цен [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 19 окт. 2022 г., № 713: с изм. и доп.: текст по состоянию на 1 февр. 2023 г. // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.
- 13 О ценообразовании [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 10 мая 1999 г., № 255-З: с изм. и доп.: текст по состоянию на 11 июля 2014 г. // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.
- 14 Об утверждении Инструкции о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов) [Электронный ресурс]: постановление Министерства

антимонопольного регулирования и торговли Респ. Беларусь, 6 авг. 2021 г., № 55: с изм. и доп.: текст по состоянию на 8 февр. 2022 г. // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

15 Об утверждении методических рекомендаций по расчету тарифов на автомобильные перевозки грузов и пассажиров в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: приказ Министерства транспорта и коммуникаций Респ. Беларусь, 23 апр. 2013 г., № 158-Ц // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

16 Об утверждении перечней социально значимых товаров (услуг), цены (тарифы) на которые регулируются государственными органами [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 14 янв. 2014 г., № 35: с изм. и доп.: текст по состоянию на 18 янв. 2021 г. // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

17 **Полещук, И. И.** Ценообразование: учебное пособие / И. И. Полещук, Н. А. Полещук. – Минск: БГЭУ, 2019. – 282 с.

18 **Русанов, Ю. Ю.** Банковский менеджмент: учебник / Ю. Ю. Русанов, Л. А. Бадалов, В. В. Маганов; под ред. Ю. Ю. Русанова. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 480 с.

19 **Сберегаев, Н. А.** Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий / Н. А. Сберегаев. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 369 с.

20 **Хроменкова, Т. Л.** Планирование себестоимости сельскохозяйственной продукции / Т. Л. Хроменкова, Н. Н. Мишина. – Горки: БГСХА, 2016. – 48 с.

21 **Худжатов, М. Б.** Ценообразование во внешней торговле. Практикум: учебное пособие / М. Б. Худжатов, Т. М. Воротынцева. – Санкт-Петербург: ИЦ Интермедиа, 2019. – 120 с.

22 Ценообразование: учебник / под ред. проф. В. А. Слепова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Магистр; ИНФРА-М, 2020. – 304 с.

Приложение А (обязательное)

Таблица А.1 – Товарный раздел ТТН-1

Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена, р. к.	Стоимость, р. к.	Ставка НДС, %	Сумма НДС, р. к.	Стоимость с НДС, р. к.	Количество грузовых мест	Масса груза	Примечание
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Яблоки свежие сорта «Малинка», фасованные, упакованные в потребительскую упаковку (коробки) развесом 10 кг	1 ц (100 кг)									Условия поставки – франко-отправление
Апельсины сорта «Washington Navel», фасованные, упакованные в потребительскую упаковку (коробки) развесом 10 кг	1 ц (100 кг)									
Итого										

Таблица А.2 – Товарный раздел ТТН-1

Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена, р. к.	Стоимость, р. к.	Ставка НДС, %	Сумма НДС, р. к.	Стоимость с НДС, р. к.	Количество грузовых мест	Масса груза	Примечание
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Синтетическое порошкообразное моющее средство «Регил» (Российская Федерация)	1 упаковка массой нетто 6 кг									Договор купли-продажи от 13.12.2022 г. № 2д. Оптовая цена импортера – ... р. Оптовая надбавка – 9 %. Условие поставки – франко-отправление
Средство для мытья окон «Clim» (Российская Федерация)	1 флакон емкостью 500 мл									
Итого	х	х	х							