Федеральное агентство по образованию

«Южно-Уральский государственный университет»

Филиал в г. Златоусте

Кафедра «Экономика и право»

Контрольная работа

**По дисциплине: «Ценообразование»**

Вариант №1

 Выполнил: студент 2 курса

 заочного отделения

 группы ЗЗМу-271

 Зайнуллин Р.А.

 Проверила:

Златоуст

2011 г.

Содержание

Ведение

1. Себестоимость и её использование в практике ценообразования.

1.1. Себестоимость в составе цены

1.2 Виды себестоимости, используемые в практике ценообразования

2. Ценообразование и кредит.

2.1. Взаимодействие цены кредита с системой цен, действующей в экономике

2.2. Сущность цены кредита

3. Задача 1

4. Задача 2

Заключение

Список литературы

Введение

Ценообразование - процесс формирования цен на товары и услуги. Характерны две основные системы ценообразования: рыночное ценообразование, функционирующее на базе взаимодействия спроса и предложения, и централизованное государственное ценообразование - формирование цен государственными органами. При этом в рамках затратного ценообразования в основу формирования цены ложатся издержки производства и обращения.

Перед всеми коммерческими и многими некоммерческими организациями в качестве одной из основных встает проблема определения цены на свои товары и услуги. В условиях рынка ценообразование представляет весьма сложный процесс, подвержено воздействию множества факторов. Выбор общего направления в ценообразовании, главных подходов к определению цен на новые и уже выпускаемые изделия, оказываемые услуги с целью увеличения объемов реализации, товарооборота, повышения производства и укрепления рыночных позиций предприятия обеспечивается на основе маркетинга. Цены и ценовая политика выступают одной из главных составляющим маркетинга фирмы. Цены находятся в тесной зависимости от других сторон деятельности компании, от уровня цен по многом зависят достигаемые коммерческие результаты. Неверная или правильная ценовая политика оказывает многоплановое воздействие на все функционирование фирмы.

Каждая фирма подходят к проблемам ценообразования по-своему. В мелких фирмах цены обычно устанавливаются главным руководством. В крупных компаниях проблемами ценообразования, как правило, занимаются управляющие среднего уровня. Но и здесь высшее руководство дает общие установки, формирует цели политики цен, утверждает цены, предложенные руководителями низших эшелонов. В таких отраслях, где факторы ценообразования играют решающую роль (аэрокосмическая промышленность, железные дороги, нефтяные компании и т.д.), фирмы зачастую создают отделы цен, которые разрабатывают цены, либо помогают делать это другим подразделениям. На политику цен большое воздействие оказывают управляющие службой сбыта, заведующие производством, руководители службы финансов, бухгалтеры.

На решения руководства фирмы в области ценообразования оказывают влияние многие внутренние и внешние факторы. Маркетинговые цели и издержки фирмы служат лишь приблизительными ориентирами для определения цен на товары или услуги. Прежде чем установить окончательную цену, фирма учитывает также степень государственного регулирования, уровень и динамику спроса, характер конкуренции, потребности оптовых и розничных торговцев, которые продают товар конечному потребителю. Независимо от того, каким образом ведется формирование цен на продукцию, во внимание принимаются некоторые общеэкономические критерии, определяющие отклонения уровня цен вверх или вниз от потребительской стоимости товара. Критерии эти разделяются на внутренние (зависящие от самого производителя, от деятельности его руководства и коллектива), и внешние (не зависящие от фирмы).

Механизм цен, ценообразование, ценовая политика - очень сложный и тонкий инструмент рынка, в действии которого разобраться весьма непросто.

1. Себестоимость и её использование в практике ценообразования.

1.1. Себестоимость в составе цены

Себестоимость представляет собой наибольшую величину в структуре цены, изменение которой в ту или иную сторону ведет к росту либо снижению абсолютной величины прибыли.

Себестоимость продукции в классическом определении — это денежное выражение затрат, необходимых для осуществления производственной и коммерческой деятельности, связанной с выпуском и реализацией продукции, выполнением работ и оказанием услуг.

Состав расходов, относимых на издержки производства и обращения, законодательно регулируется практически во всех странах. Это связано с особенностями налоговой системы и необходимостью различать затраты компаний и организаций по источникам их возмещения (включаемые в себестоимость продукции либо возмещаемые из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей). В Российской Федерации данный процесс регламентирован гл. 25 Налогового кодекса РФ. Методы калькуляции себестоимости предприятия устанавливают сами.

Для выявления сущности затрат, их влияния на конечный,результат деятельности предприятия и формирования в этой связи объективной цены, существенное внимание должно быть уделено правильному распределению и разноске затрат.

В современной теории и практике выработаны и применяются различные подходы к классификации затрат. Себестоимость может быть классифицирована по различным признакам.

По объему учитываемых затрат различают:

- цеховую себестоимость;

- производственную себестоимость (себестоимость готовой продукции);

- полную себестоимость реализованной (отгруженной) продукции.

Цеховая себестоимость включает в себя затраты на производство продукции в пределах цеха: прямые материальные затраты на производство продукции, амортизацию цехового оборудования, заработную плату основных производственных рабочих цеха, отчисления ЕСН, расходы по содержанию и эксплуатации цехового оборудования, общецеховые расходы.

Производственная себестоимость помимо цеховой включает в себя общезаводские расходы (административно-управленческие и общехозяйственные затраты) и затраты вспомогательного производства.

Полная себестоимость объединяет элементы производственной себестоимости продукции и расходы, связанные с ее реализацией.

По периодам возникновения затрат различают:

- плановую себестоимость;

- фактическую себестоимость.

Плановая себестоимость определяется в начале планируемого года, исходя из плановых норм расходов и иных плановых показателей на этот период.

Фактическая себестоимость определяется в конце отчетного периода на основании данных бухгалтерского учета о фактических затратах на производство и реализацию. В целях сопоставимости и анализа полученных результатов плановая и фактическая себестоимость должны определяться по одной и той же методике и по одним и тем же калькуляционным статьям.

В себестоимости отражаются текущие затраты на производство всего объема продукции, каждой ее единицы, выполненные работы и услуги. В первом случае составляется смета затрат на производство, в которой они группируются по элементам в целях:

- определения всех затрат на производство запланированного объема продукции;

- распределения их по экономическому содержанию;

- определения доли того или иного элемента в общих затратах на производство.

Поэлементная классификация расходов, согласно ст. 25 Налогового кодекса Российской Федерации, может включать следующие элементы распределения затрат.

1. Материальные затраты.

2. Затраты на оплату труда.

3. Амортизация.

4. Прочие затраты.

Группировка затрат по элементам не позволяет формировать цену на отдельные товары (работы, услуги), кроме того, она не дает возможности классифицировать затраты на условно-постоянные и условно-переменные. В этих целях затраты на отдельные виды продукции определяются на основе калькуляции себестоимости продукции.

При группировке затрат по калькуляционным статьям определяются состав расходов в зависимости:

- от их направления, т. е. расходы на производство или обслуживание;

- от места возникновения (основное производство или вспомогательные службы).

Расходы группируются по калькуляционным статьям при определении себестоимости и цены отдельных видов продукции, а также при оценке степени влияния отдельных элементов на ее формирование и при разработке плана предоставления скидок на конкретные виды продукции.

В качестве типовой группировки применяется следующая номенклатура статей калькуляций:

1) сырье и материалы;

2) покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия и услуги 1 . оперированных предприятий;

3) возвратные отходы (вычитаются)

4) топливо и энергия на технологические цели;

5) основная заработная плата производственных рабочих;

6) дополнительная заработная плата производственных рабочих;

7) отчисления на социальное страхование (ЕСН);

8) расходы на подготовку и освоение производства;

9) износ инструментов и приспособлений целевого назначения и прочие специальные расходы;

10) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;

11) цеховые расходы;

12) общезаводские расходы;

13) потери от брака;

14) прочие производственные расходы;

15) внепроизводственные расходы.

В соответствии с их экономическим содержанием затраты по калькуляционным статьям подразделяются на основные и накладные.

Основные затраты включают расходы, непосредственно связанные с изготовлением продукции: сырье, материалы, заработную плату основных производственных рабочих и т. п.

Накладные затраты — расходы на организацию, управление, техническую подготовку производства.

По степени зависимости от изменения объема производства затраты подразделяются на пропорциональные (условно-переменные) и непропорциональные (условно-постоянные).

Условно-переменные затраты изменяются прямо пропорционально изменению объема производства (сырье, основные материалы, расход топлива, энергии на технологические цели).

Условно-постоянные затраты при изменении объема производства существенно не изменяются (заработная плата управленческого персонала, расходы на освещение, отопление, амортизация зданий и сооружений).

Затраты по способу отнесения их на единицу продукции могут быть прямыми и косвенными.

Прямые затраты — это расходы строго целевого назначения, они находятся в прямой зависимости от объема выпуска продукции или от времени, затраченного на его изготовление. Такие затраты включают в себестоимость единицы продукции с помощью метода прямой оценки.

Косвенные затраты не могут быть отнесены на выпуск конкретного изделия, так как они связаны с работой цеха или предприятия в целом. Однако они необходимы для осуществления процесса производства.

Статьи, объединяющие косвенные расходы, называют комплексными. К их числу относят расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, общезаводские и внепроизводственные расходы.

Косвенные затраты не могут быть прямо отнесены на себестоимость отдельных видов продукции. Они распределяются косвенно между различными изделиями пропорционально тому или иному измерителю, чаще всего пропорционально заработной плате основных производственных рабочих.

1.2 Виды себестоимости, используемые в практике ценообразования

Методы калькуляции себестоимости, используемые при определении цены товара, отражают традиционную ориентацию на издержки производства и, в меньшей степени, на спрос, сложившийся на рынке. Мировая практика использует два основных метода калькуляции себестоимости:

- метод полных издержек;

- метод предельных издержек.

Сущность метода полных издержек заключается в суммировании постоянных и переменных затрат и надбавки в размере нормативной прибыли.

Метод полных издержек наиболее характерен для российских производителей, так как обладает рядом существенных преимуществ:

- обеспечивает полное возмещение всех затрат независимо от характера их происхождения;

- предоставляет возможность получения максимально возможной в данной ситуации прибыли.

Тем не менее, при его использовании выявляется и ряд недостатков:

- он не позволяет выявлять резервы снижения затрат, в результате чего заинтересованность в снижении себестоимости продукции выражена слабо;

- он затрудняет учет факторов, влияющих на цену, следовательно, понижается конкурентоспособность товара;

- он слабо связан с уровнем спроса, что исключает полноценные рыночные отношения.

Значительно повышает точность калькуляции издержек метод нормативных затрат, получивший большое распространение в западной практике ценообразования под названием «стандарт-кост». В нем учтены многие недостатки, присущие методу учета полных затрат.

Метод нормативных затрат предполагает определение по всем элементам издержек нормативов затрат в расчете на единицу производимой продукции.

Нормативными затратами считаются заранее определенные затраты на производство единицы продукции в течение определенного периода времени при использовании оптимальных методов производства и с учетом вполне определенных условий работы и окружающей среды. С этими нормативами сравниваются фактические затраты, а полученные отклонения анализируются для выявления недостатков и нарушений в производстве и принятия мер по их устранению.

Преимущества метода нормативных затрат состоят в следующем:

- нормативные затраты показывают эффективные определенные затраты при производстве данной продукции и всегда являются мерилом, с которым могут сравниться фактические затраты;

- руководство фирмы сосредоточивает свое внимание на отклонениях от нормативных затрат;

- сокращается объем счетной работы, появляется возможность получения большого объема полезной информации;

- облегчается контроль за затратами.

Ценообразование, основанное на прогрессивных стандартах затрат, способствует приближению индивидуальных издержек предприятия к «идеальным», ориентируя их на снижение себестоимости, что стратегически важно для российских предпринимателей в условиях жесткой конкуренции с зарубежными производителями.

Однако определение стандартов затрат чрезвычайно сложное дело. Для установления экономически обоснованных стандартов необходимо проанализировать технические характеристики и цены аналогичной продукции конкурентов, детально изучить требования, предъявляемые к данным товарам на мировом рынке. Выявленные таким образом стандарты должны быть соотнесены с производственным планом предприятия, масштабом его производства.

Метод учета затрат и определения цены на основе сокращенных затрат получил широкое распространение в странах Запада.

Впервые этот метод был применен в американских фирмах и получил название «директ-костинг», или калькуляция по прямым затратам. Косвенные затраты, согласно этому методу, списывались на финансовые результаты и уменьшали валовую прибыль фирмы.

В Европе калькуляция по сокращенным затратам была названа методом «маржинал-костинг», что означает «приростные» затраты (дополнительные затраты на каждую следующую единицу продукции при увеличении производства или снижение затрат при уменьшении производства на одно изделие). Другими словами, маржинал-костинг рассматривает влияние изменения объема производства на изменение затрат, т. е. предполагает калькуляцию по переменным затратам.

На практике же оба метода взаимозаменяемы и включают один и тот же перечень затрат. Поэтому при калькуляции по сокращенным затратам независимо от метода учитывают все переменные и постоянные прямые издержки.

Использование метода предельных (маржинальных) издержек позволяет выявить наиболее рентабельные виды продукции. С помощью этого метода можно найти такой вариант загрузки производственных мощностей, при котором предприятие получит максимальную прибыль.

Систему маржинальных затрат можно использовать для решения многочисленных задач: для определения минимальной цены краткосрочных продаж, для выбора различных технологий, для оценки необходимости и последствий дополнительных капитальных вложений, для определения влияния изменений в объеме производства на доход.

Вместе с тем следует отметить, что в силу ряда причин метод маржинальных затрат мало распространен в российской практике. Это вызвано в первую очередь неурегулированностью соотношения принципов управленческого и налогового учета.

2. Ценообразование и кредит.

2.1. Взаимодействие цены кредита с системой цен, действующей в экономике

В обстановке кризиса, инфляции и сохраняющейся монополизации экономики структурные разрывы в механизмах отраслевых цен не только сохраняются, но еще больше обостряются. Отказ государства от жесткого регулирования тарифов естественных монополий приводит к тому, что цены в сырьевом секторе сравниваются с мировыми показателями, а в некоторых случаях превышают их.

Рост цен обусловливает изменения в структуре распределения товарной массы. Здесь необходимо учитывать балансирование спроса и предложения на отдельные виды товаров. Если спрос жесткий, то цена изменяется взрывным образом, что, с одной стороны служит ориентиром производителям: они сокращают или нарушают производство, а с другой стороны, через цену перекачиваются ресурсы, в результате чего объем производства быстро меняется. Следовательно, изменение цены стимулирует в первую очередь изменение потребления, а во вторую – изменение производства продукции.

Для производителя всегда благо, когда цена максимально высока. Но если у производителя нет стимула к сокращению издержек, то это означает, что низкая цена его практически не стимулирует.

Недостаток средств в отдельных отраслях может быть восполнен с помощью кредитной и денежной эмиссии. В этом случае государство авансирует в экономику значительную массу денежных ресурсов для поддержания жизненно важных отраслей, производящих продукцию для населения (сельское хозяйство, легкая и пищевая промышленность), а, кроме того, осуществляет крупные вложения в топливно-энергетические отрасли (в том числе экспорт-но-ориентированные), транспорт.

Финансирование этих отраслей за счет средств бюджета имеет инфляционные последствия, поскольку вложенные в них средства, как правило, не возвращаются. Поэтому финансирование осуществляется через коммерческие банки путем кредитования хозяйств. Коммерческие банки, давая деньги в долг, выбирают таких клиентов, которые не только возвратят ссуду в установленный срок, но и обеспечат прибыль. Если кредитные вложения банка не будут вовремя возвращены, выдача ссуд прекратится.

Рост цен косвенно способствует развитию кредита. Повышение цен на основные виды продукции производственно-технического значения, на продукцию сельского хозяйства, на реализуемые через торговлю потребительские товары вызывает резкое увеличение издержек производства и обращения. В результате предприятия оказываются не в состоянии оплачивать приобретаемое сырье, материалы, оборудование, и вынуждены обращаться в коммерческие банки для получения ссуды.

Ограниченность свободных денежных ресурсов для кредитования с одной стороны, обусловливает развитие кредитных операций с другой – способствует увеличению цены на кредитные ресурсы. Процентные ставки за пользование кредитом возрастают, и одновременно сужается круг объектов кредитования. Повышение цены за кредит способствуют также рост числа не возвращенных и не погашенных в срок ссуд, высокий удельный вес просроченных кредитов и другие факторы.

Используемые в хозяйстве оборотные средства, приобретаемые за счет подорожавшего кредита, увеличивают себестоимость изготовляемой предприятием продукции. Цена на выпускаемые изделия постоянно повышается, усиливая инфляцию. При этом сами предприятия стремятся предусмотреть в ценах опережающий рост затрат, чтобы компенсировать возможные инфляционные издержки. Таким образом, высокие темпы роста цен способствуют поддержанию постоянного спроса на кредитные ресурсы, а следовательно, и высокой цены на кредит.

Цена товаров имеет существенное значение для установления объема предоставляемого кредита. Ссуда выдается на приобретение конкретных товарно-материальных ценностей и осуществление затрат, имеющих вполне определенную цену. Поэтому чем выше цена кредитуемых товарно-материальных ценностей и чем больше затраты, тем больше при прочих равных условиях объем ссуд, пре­доставляемых хозяйствам или отдельным лицам.

Постоянное повышение цен на продукцию отраслей производства придает наиболее рискованный характер кредиту, а следовательно, обусловливает и высокие процентные ставки по нему. В частности, такие ставки устанавливаются для предприятий пищевой промышленности, в которой в результате сильно изношенного оборудования и производственных мощностей себестоимость продукции постоянно возрастает.

Осложняется кредитование отраслей топливно-энергетического комплекса. Эта отрасль экономики имеет ярко выраженную экспортную направленность.

Аналогичная ситуация характерна и для продукции машиностроения, цены на которую складываются под воздействием снижения общего объема ее выпуска, а также под влиянием сокращения инвестиций в наукоемкие, высокотехнологичные производства.

Осложняется кредитование аграрного сектора экономики, пользующегося кредитом из-за сезонности производства. Основная причина – существенный рост цен на сельскохозяйственную технику, горюче-смазочные материалы, другие оборотные средства. Цены на них постоянно возрастают, и предприятия вынуждены сокращать объемы выпуска продукции животноводства, уменьшать размеры посевных площадей либо занимать их теми культурами, которые могут приносить стабильный доход, но не всегда выгодными потре­бителям.

Источниками погашения кредита в торговле являются средства, поступающие на счета торговых предприятий от реализации продукции. С повышением цен увеличивается доля собственных средств, а доля кредита в формировании оборотных средств сокращается.

Поэтому движение цен существенно влияет на состояние кредита. Известно, что деньги, поступающие в оплату за реализованные товары, затем направляются в банк на погашение кредита. Поэтому закупка торговыми предприятиями товаров, пользующихся спросом у населения в условиях роста цен, содействует одновременно ускорению движения денег и погашению кредита.

Цена может служить экономическим регулятором отношений «предприятие – рынок», а также «предприятие – банк». Она не только учитывает издержки, но и регулирует их размещение, повышает конкурентоспособность товара через «перелив» капитала в различные отрасли. Происходит перераспределение издержек. То же можно сказать и в отношении прибыли. Зная особенности налогообложения, кредитной политики в той или иной отрасли, а также в том, или ином регионе, где находится дан­ное производство, можно определить, где выгодно производить продукцию. Следовательно, ценовой механизм регулирования более гибок и действенен, чем административный.

Стимулирующая функция цены заключается в том, что она разрешает противоречия между требованиями рынка и учетом реальной стоимости товара. Эта функция позволяет найти стимул между наилучшим использованием имеющихся ресурсов и требованиями покупателя, т. е. между рыночной ценой и рыночной стоимостью.

Цена на продукцию отдельных производств может балансировать спрос и предложения на кредит. Спрос на кредит в отраслях, производящих конкурентную продукцию, не обеспеченную при этом собственными оборотными средствами, определяется складывающейся на рынке ценой на нее. Рост цен оказывает влияние на состояние платежеспособного спроса населения на товары массового (личного) потребления и всю систему распределения доходов.

Изменяется и структура сбережений. Как известно, сбережения реального сектора экономики. Накопленные средства используются для вложений в сферу обращения, для финансирования операций на фондовом и валютном рынках, внешней торговли, различных спекулятивных операций, но не для инвестирования в отрасли материального производства.

Это связано как минимум с двумя причинами. Во-первых, как уже отмечалось, норма прибыли в реальном секторе много ниже доходности в сфере обращения. Во-вторых, современное производство неотделимо от высококвалифицированного менеджмента, тщательного мониторинга рыночной конъюнктуры, оперативного внедрения достижений науки и техники, обновления товарного ассортимента, повышения его конкурентоспособности. Таким образом, средства населения не становятся источником вложений в рост уровня квалификации, не затрачиваются на получение дополнительных знаний, опыта. Это в целом ограничивает возможности для развития на перспективу.

Кроме того, сбережения населения не направлялись на покупку ценных бумаг и не вовлекались в оборот, что не позволяло снизить платежеспособный спрос на товары и услуги и сократить инфляционное давление на цены.

Таким образом, можно сделать вывод, что цена кредита взаимосвязана с системой цен, действующей в рыночной экономике. Цена может служить экономическим регулятором отношений «предприятие – рынок», а также «предприятие – банк». Цена выступает регулятором отношений между производителями и потребителями.

2.2. Сущность цены кредита

Взаимодействие ценообразования и кредита в современных условиях проявляется под воздействием спроса и предложения на банковские услуги, обострения конъюнктуры на товарном, фондовом и валютном рынках, усиления инфляционных процессов в экономике в связи с девальвацией рубля. Не меньшее воздействие на состояние указанной зависимости оказывает политика самого банка в области определения степени доходности тех или иных его услуг, и в первую очередь доходности предоставляемых ссуд. Важным в деятельности банка является исследование порядка расчета платы за выделенные им ссуды. Эта плата приобретает форму цены кредита.

На предложение ссудного капитала решающее воздействие оказывает степень развития кредитной системы и объем свободных кредитных ресурсов. Чем больше имеется свободных ресурсов, тем больше у кредитных учреждений возможностей для предоставления заемщикам ссуды по сравнительно низким ставкам. Такие возможности появляются в условиях проводимой центральным банком политики кредитной экспансии.

Но существенные объемы свободных ресурсов в экономике вызывают известное снижение спроса на банковские кредиты. На формирование процентной ставки оказывают влияние рыночные силы и государственное регулирование.

Банк как организация, основной целью которой является получение прибыли, должен так организовать свою деятельность, чтобы проводимые им операции приносили как можно больший доход. Следовательно, интересы банка требуют установления наиболее высокой цены на свой продукт.

Но в, то, же время банк должен соблюдать интересы клиентуры и устанавливать на свою продукцию доступные и реальные цены, чтобы не отпугнуть возможных клиентов. Банку необходимо определить оптимальный уровень платы за свои ресурсы, учитывая при этом необходимость регулирования процентных ставок, обеспечивающих нормальный уровень рентабельности, ликвидности по отдельным операциям банка.

Наиболее точным показателем цены основных видов банковского продукта (в нашем случае – ссуд) является норма процента или процентная ставка. Она определяется следующим образом:

Доход

х 100%

Процентная ставка=

Величина предоставленного кредита

Выступая в качестве финансовых посредников между вкладчиками и заемщиками, банки фактически передают средства, полученные у первых, в распоряжение вторых. При этом вкладчики получают проценты по депозитам, заемщики имеют возможность какое-то время пользоваться крупными денежными ссудами, а интерес банка выражается в виде маржи.

Чаще всего размер маржи, или процентная ставка, указывается в виде годовых процентов. Рост процентной ставки свидетельствует об удорожании кредита, падение – о его удешевлении. Изменение стоимости кредита имеет огромное значение не только для банка и клиента, но и для экономики всей страны. Так, в случае увеличения стоимости кредита сокращаются источники расширения производства.

Можно выделить основные принципы построения процентной политики банка:

- соблюдение тесной связи с коммерциализацией деятельности банка;

- одновременное регулирование процентных ставок по депозитным (пассивным) и ссудным (активным) операциям;

- установление дифференцированных размеров процентных ставок, обеспечивающих рентабельность операций банка, и порядка их уплаты на договорной основе.

При анализе изменения цены кредита необходимо рассмотреть факторы, влияющие на это изменение. Различают внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам изменения цены кредита относятся;

- денежно-кредитная политика в стране;

- конкуренция на рынке кредитных услуг.

К внутренним факторам изменения процентных ставок относятся:

- степень риска непогашения кредита;

- получение прибыли от ссудных операций;

- характер обеспечения возврата кредита;

- размер ссуды;

- срок погашения ссуды;

- расходы по оформлению ссуды и контролю;

- характер отношений между банком и заемщиком.

Центральный банк России с целью контроля объемов предоставленных кредитов стремится влиять на общий уровень процентных ставок. Изменение процентной ставки позволяет стимулировать или, наоборот, сдерживать предоставление кредитов, делая их более дешевыми или дорогими в зависимости от состояния экономки и денежного обращения. В результате повышения уровня процентной ставки на кредитном рынке растет как официальная четная ставка (норма процента), взимаемая ЦБ, так и объем операций ЦБ на денежном рынке.

Регулирование процентной ставки применяется также с целью изменения отношений между ЦБ и другими банками. При ее понижении создаются условия для увеличения кредитования банковской сферы. Объем ссуд, выданных банком, возрастает, но это ведет к увеличению средств коммерческих банков на резервных счетах ЦБ. При повышении процентных ставок процесс обратный – объемы предоставляемых ссуд сокращаются.

Официальная (базовая) процентная ставка может быть двух видов:

- по редисконтированию (переучету ценных бумаг);

- по рефинансированию (кредитованию банковских учреждений).

Ставка по рефинансированию, или уровень платы за кредитные ресурсы, предоставляемые ЦБ другим банкам, несколько выше, чем ставки на рынке межбанковских кредитов. Поэтому коммерческие банки прибегают к получению межбанковского кредита только после того, как использованы все возможности по переучету ценных бумаг, за исключением случаев, когда требуется поддержка ликвидности банка в срочном порядке.

Официальные процентные ставки оказывают косвенное влияние на рыночные процентные ставки, устанавливаемые коммерческими банками самостоятельно в соответствии с условиями рынка кредитных ресурсов и не находящиеся под прямым контролем ЦБ.

В зависимости от чувствительности к изменению уровня процентных ставок происходит группировка активов и пассивов банка. Для этого определяют период, а затем выделяют активы (RSA) и пассивы (RSL), чувствительные к изменению процентных ставок. Их разница покажет разрыв в портфеле банка между активами и пассивами, чувствительными к изменению уровня процентных ставок: GAP = RSA – RSL

Таким образом, можно сделать вывод в том, что современная экономическая обстановка диктует необходимость выбора оптимальной модели зависимости цен и кредита. Своевременный анализ ценообразующих факторов в банковской сфере – важное условие успешного функционирования коммерческого банка. В условиях ускорения необеспеченного роста цен, для того чтобы банк выжил, обязательным, мероприятием его политики является смещение структуры активов в сторону увеличения краткосрочных спекулятивных финансовых вложений и повышения доли краткосрочных ссуд при существенном снижении доли долгосрочного кредитования экономики и населения.

Однако краткосрочный финансовый сектор наиболее подвержен процентному, ликвидному и кредитному рискам. Опасная зависимость коммерческих банков России от конъюнктуры краткосрочного финансового рынка отражается в хроническом предкризисном состоянии кредитной системы.

3. Задача 1

Задача №1

Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 100 руб., если текущая цена товара – 2600 руб., планируемый объем продаж – 1000000 штук. Известно, что конкуренты вслед за фирмой также снизят свои цены. Показатель эластичности спроса по цене 1,6.

Решение

Снижение цены с 2600 руб. до 2500 руб. составляет 3,85 %. Это означает, что при эластичности 1,6 объем продаж товара увеличится на 6,16 % (1,6х3,85 % = 6,16 %) и составит 1,0616 млн шт. (1000000/100 х 6,16+1000000=1061600 шт.)

Выручка при цене до снижения:

2600 руб. х 1 млн шт. = 2600 млн руб .

Выручка при цене после снижения:

2500 руб. х 1,0616 млн шт. =2654 млн руб.

Выручка от продажи:

2654 млн руб.- 2600 млн руб . =54 млн руб.

Таким образом, при снижение цены на 100 руб. выручка от продажи увеличилась на 54 млн руб. (выгодно).

4. Задача 2

Задача №1

Определите:

а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;

б) оптовую цену предприятия;

в) отпускную цену предприятия с НДС;

г) снабженческо-сбытовую надбавку;

д) торговую надбавку

е) структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

- коммерческая себестоимость изделия – 56 руб.;

- уровень рентабельности – 25% к себестоимости;

- налог на добавленную стоимость – 20% от отпускной цены предприятия без НДС;

- снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 25% от покупной цены;

- розничная цена – 126 руб.

 Решение:

а) прибыль предприятия на одно изделие составляет 25% себестоимости этого изделия:

П=0,25×С=0,25×56 руб. =14 руб.

б) оптовая цена предприятия включает себестоимость изделия и прибыль:

Цопт=С+П =56+14=70 руб.

в) НДС – 20% от оптовой цены:

НДС=0,2×Цопт=0,2×70=14 руб.

Отпускная цена с НДС равна:

Цотп=Цопт+НДС=70+14=84 руб.

г) снабженческо-сбытовая надбавка:

СН=Цотп×0,2=84×0,25=21 руб.

Закупочная цена – это сумма отпускной цены и посредническо-сбытовой надбавка:

Цз=84+21=105 руб.

д) торговая надбавка – 126 руб. от розничной цены:

ТН=(126-105)/105×100%=20%

е) структура розничной цены изделия:

Заключение

По результатам выполненной работы можно сделать основные выводы, которые заключаются в следующем.

Ценообразование в рыночной экономике зависимо от кредитной системы. Кредит выдается большей частью в денежной форме, однако не исключает и других форм: может предоставляться также и в товарной (натуральной) форме. Цена не только выражает стоимость, но и связана с движением товара, его куплей-продажей и регулируется законом спроса и предложения. Это движение носит двусторонний характер и этим цена отличается от кредита.

Взаимодействие ценообразования и кредита в современных условиях проявляется под воздействием спроса и предложения на банковские услуги, обострения конъюнктуры на товарном, фондовом и валютном рынках, усиления инфляционных процессов в экономике в связи с девальвацией рубля. Также оказывает воздействие и политика самого банка в области определения степени доходности тех или иных его услуг, и в первую очередь доходности предоставляемых ссуд. Важным в деятельности банка является исследование порядка расчета платы за выделенные им ссуды. Эта плата приобретает форму цены кредита.

Самая простая модель установления ставки по кредиту «стоимость плюс» подразумевает учет стоимости привлекаемых банком средств и его операционных расходов, связанных с этим. Расчет кредитной ставки по кредиту по данной модели осуществляется путем суммирования нескольких компонентов, таких как: стоимость для банка привлеченных средств в целях кредитования заемщика; маржа (компенсация банку) за уровень риска невыполнения обязательств; ожидаемая прибыль по каждому кредиту и др. Каждый из указанных компонентов может быть выражен в форме годовых процентов относительно суммы кредита.

Таким образом, ценовая политика заключается в том, чтобы устанавливать на товары такие цены, так варьировать ими, в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли и успешно решать все стратегические и тактические задачи.

Список литературы

1. Герасименко В.В. Ценообразование: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Липсиц И.В. Ценообразование (Управление ценообразованием в организации): Учебное пособие – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Экономистъ, 2005.
3. Слепов В.А., Николаева Т.Е. Ценообразование: Уч.пос./под редак. В.А.Слепова. – М.: ИД ФБК-пресс, 2003.
4. Цены и ценообразование: Учебник/под ред. Салимжанова И.К. – М.: Проспект, 2005.
5. Чудаков А.Д. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. – М.: Изд-во РДЛ, 2004.
6. Шуляк П.Н. Ценообразование: Учебно-практическое пособие. – Изд. 8-ое, перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2005.