Содержание

1. Методы ценообразования, ориентированные на качество, потребительские свойства продукции

2. Формы государственного ценового регулирования. Паритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию

3. Порядок формирования цен на сельскохозяйственную продукцию. Отражение качества сельскохозяйственной продукции в закупочных ценах

Задача 1

Задача 2

Задание

Список использованных источников

**1. Методы ценообразования, ориентированные на качество, потребительские свойства продукции**

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

По многим видам сложнотехнической продукции можно выделить один основной качественный показатель, от которого будет зависеть цена (мощность, производительность, содержание основного компонента). Частное от деления цены на значение главного показателя (параметра) качества изделия характеризует удельную цену. Удельные цены используются в одном из наиболее простых параметрических методов ценообразования - методе удельных показателей. В этом случае цена нового изделия может быть рассчитана так:

Цн = Ц6 / Пб × Пн,

где Цп - цена нового изделия, р.;

Цб - цена изделия, принятого за базу сравнения, р.;

Пб и Пн - значения основного качественного параметра соответственно по базовому и новому изделиям, натуральные единицы измерения.

В качестве базисного изделия выбирается изделие, наиболее сопоставимое по потребительским свойствам, конструкции, технологии производства.

Если в цене необходимо учесть несколько потребительских свойств, имеющих разное значение для потребителя, используется следующая формула:

,

где  и  - значения i-го потребительского свойства соответственно нового и базового изделий, натуральные единицы измерения;

Yi - коэффициент весомости i-го качественного параметра в долях единицы;

n - количество оцениваемых качественных параметров;

.

В том случае, если кроме основного требуется учесть в цене и некоторые второстепенные показатели качества, дополнительно рассчитываются доплаты (или скидки), отражающие изменение других потребительских свойств нового изделия. Такая система широко распространена в ценообразовании на машины и оборудование, сельскохозяйственное сырье, где, например, используется система надбавок и скидок за содержание крахмала в картофеле, производство экологически чистых продуктов, температуру продаваемого молока, его бактериальную обсемененность и др.

Некоторые потребительские свойства изделий не поддаются непосредственному количественному измерению и не имеют определенных показателей качества. К ним можно отнести, например, вкусовые, эстетические свойства, дизайн, соответствие направлениям моды. Учесть в ценах такие показатели качества позволяет балловый метод. Он применяется при обосновании цен на такую продукцию, как продовольственные товары, швейные, парфюмерно-косметические, табачные изделия, часы, оптико-механические приборы и другую продукцию.

Чтобы определить цену балловым методом, прежде всего нужно выбрать показатели качества изделия, которые имеют важное значение для потребителя. Затем формируется комиссия из нескольких независимых экспертов, оценивающих каждый качественный параметр товара в баллах по заранее установленной шкале. Для расчета необходимо выбрать аналог (или базовое изделие), с которым будет сравниваться товар, требующий установления цены. Если оцениваемые показатели качества неравнозначны для покупателей, их можно проранжировать и ввести в расчет показатели значимости (весомости). Таким образом, цену нового изделия можно рассчитать по формуле:

,

где  и  - балловая оценка i-го качественного параметра соответственно по базовому и новому изделиям;

Уi - коэффициент весомости i-го качественного параметра в долях единицы;

n - количество оцениваемых качественных параметров.

Установить зависимость цены от нескольких качественных параметров продукции и выразить ее в виде эмпирической формулы позволяет также метод корреляционно-регрессионного анализа. Его применение дает возможность определять цену как на новую продукцию, так и на аналогичные конкурирующие изделия.

Использование корреляционно-регрессионного анализа для обоснования цен предполагает наличие определенных условий: изделия должны быть четко классифицированы по соответствующим параметрическим группам; в каждой параметрической группе продукции из всех технико-экономических параметров необходимо выделить параметры, оказывающие наибольшее воздействие на цепу; для каждой параметрической группы изделий свойственна конкретная форма связи цены с параметрами, которую необходимо выявить.

При отборе технико-экономических параметров для составления уравнения зависимости должен соблюдаться ряд требований. Отобранные параметры должны быть зафиксированы в спецификациях, стандартах или технических условия. По оборудованию, например, это могут быть показатели мощности, грузоподъемности, производительности, серийности продукции, коэффициенты ремонтной сложности, унификации и др. Совокупность этих параметров должна достаточно полно характеризовать конструктивные, технологические и эксплуатационные свойства изделий, входящих в параметрический ряд, иметь тесную корреляционную связь с ценой. Кроме того, параметры не должны быть взаимозависимы. В общем виде функцию цены можно выразить в следующем виде:

,

где  - технико-экономические параметры изделий, натуральные единицы измерения.

На практике возможно использование как линейной, так и линейно-степенной, степенной, показательной, гиперболической и других функций. Последовательное решение задачи методом корреляционно-регрессионного анализа предполагает экономическую постановку задачи; статистическую оценку исходной информации; нахождение и оценку надежности уравнения зависимости; экономическую интерпретацию полученного уравнения.

Описанные параметрические методы ценообразования имеют разновидности и могут выражаться специальными формулами расчета цен, которые распространены и общепризнанны на отдельных товарных рынках.

**2 Формы государственного ценового, регулирования. Паритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию**

Важное место в экономических преобразованиях в условиях переходного периода занимают вопросы разумного сочетания свободного ценообразования с государственным регулированием цен. Опыт показывает, что практически все страны мира в той или иной степени вмешиваются в процесс ценообразования, ограничивая тем самым рыночное равновесие.

Государственное регулирование цен в любой экономике позволяет с помощью законодательных, административных и бюджетно-финансовых мероприятий воздействовать на цены таким образом, чтобы способствовать стабильному развитию экономической системы. Оно дает возможность преодолеть недостатки, свойственные рыночной системе и связанные с социальным неравенством и неравномерным распределением доходов, рациональным природопользованием и охраной окружающей среды, развитием сфер, необходимых обществу в целом (образование, наука и культура, здравоохранение и др.).

Государственное регулирование цен обычно осуществляется с помощью косвенного и прямого регулирования.

К косвенному регулированию относятся меры, воздействующие на спрос, предложение, уровень конкуренции и другие факторы макроэкономической сбалансированности и таким образом влияющие на уровень и динамику цен. К ним можно отнести такие средства по реформированию экономики и совершенствованию механизма хозяйствования, как принятие и совершенствование антимонопольного законодательства, стимулирование малого предпринимательства, обоснованная налоговая политика, разгосударствление и приватизация, предоставление дотаций и субсидий, сокращение бюджетного дефицита, контроль и регулирование доходов населения и др.

Мировой практикой накоплен достаточно богатый опыт косвенного регулирования цен, которому отдается несомненное преимущество по сравнению с непосредственным (прямым) их регулированием.

Прямое регулирование цен осуществляется в основном тремя способами:

1) путем установления “ценового потолка” (максимальных цен);

2) путем установления “ценового пола” (минимальных цен);

3) путем установления “коридора цен”.

Наибольшее распространение получила политика “ценового потолка”, которая используется в монополизированных отраслях (электроэнергетике, нефтегазовой промышленности, транспорте, коммунальном хозяйстве), в кризисных ситуациях (во время войны, послевоенного периода), при установлении цен на социально значимую продукцию (хлеб, молочные продукты, медикаменты и т.п.). Выполняя важную роль, максимальные цены, устанавливаемые государством ниже уровня равновесия, создают ряд проблем в экономике (рисунок 1).

Рисунок 1. Политика “ценового потолка”

Они формируют так называемый рынок продавца, диктующего свои условия покупателям, ведут к образованию дефицита продукции на рынке
(Q2 > Ql). Размер потребления на таком рынке оказывается ниже того уровня, который был бы в условиях равновесия (Ql < Q0). В таких условиях государство часто вынуждено поддерживать производства, выпускающие продукцию по низким ценам путем выделения различных дотаций, субсидий, что в конечном счете ведет к усилению разбалансированности экономики, появлению новых проблем. Практика использования политики “ценового потолка” в экономике республики, кроме указанных последствий, порождала и такие явления, как очереди, черный рынок, коррупция на государственных предприятиях.

Политика “ценового пола”, как показывает мировой опыт, используется обычно в интересах мелких фирм с целью недопущения монополизации рынка и поддержания определенного уровня конкуренции. Чаще всего она применяется на рынке сельскохозяйственной продукции по отношению к фермерским хозяйствам. Однако установление минимальных цен также влечет за собой негативные последствия. Они заключаются в том, что в отличие от описанной выше ситуации формируется рынок покупателя (рисунок 2).

На таком рынке образуются излишки продукции (Q2 > Q1), которые государство вынуждено скупать и каким-то образом затем ими распоряжаться (образовывать запасы, реализовывать на внешнем рынке и т.п.). Уровень потребления в условиях проведения политики “ценового пола” тоже оказывается ниже, чем в условиях равновесного рынка (Q1 < Q2).

Рисунок 2. Политика “ценового пола”

Политика “коридора цен” заключается в том, что устанавливаются два предела цен: верхний и нижний. Цены таким образом одновременно ограничены максимальным и минимальным уровнями, что не позволяет им существенно отклоняться от положения равновесной цены (рисунок 3).

Рисунок 3. Политика “ценового коридора”

Такая система регулирования цен используется, например, в странах Европейского Союза (ЕС) на сельскохозяйственную продукцию. При этом устранение диспропорций между спросом и предложением достигается путем маневрирования буферными запасами. При этом если предложение превышает спрос настолько, что цены реальных сделок на рынке ЕС опускаются до их допустимого минимального предела, специальные органы начинают скупать излишки продукции в буферный запас. И наоборот, если спрос превышает предложение настолько, что цены реальных сделок повышаются до их допустимого максимального предела, специальные органы ЕС начинают продавать продукцию из буферных запасов.

Таким образом, политика “ценового коридора” позволяет сочетать как прямые, так и в определенной степени косвенные формы регулирования цен, устраняет резкие колебания цен и изменения конъюнктуры рынка.

Эффективность системы государственного регулирования цен зависит от гибкого сочетания прямых и косвенных форм ценового регулирования. Каждое государство соответственно проводимой экономической политике, целям развития общества использует различные сочетания и способы ценового регулирования. Опыт показывает, что каждая страна выбирает свой собственный путь. Например, Россия и Украина избрали варианты преобладающего использования косвенного регулирования цен. Прямое административное воздействие сохранено в основном в области регулирования цен на продукцию естественных монополий. В Беларуси границы прямого государственного ценового регулирования являются более широкими. Разнообразные формы ценового регулирования используют страны с развитой рыночной экономикой.

Для реализации планов самообеспечения и продовольственной безопасности республики, эквивалентного товарообмена между двумя важнейшими отраслями народнохозяйственного комплекса - промышленностью и сельским хозяйством - важно обеспечить паритет цен на промышленную продукцию, поставляемую селу, и закупочных цен. Различные темпы роста этих цен в условиях их либерализации обострили актуальность решения этой проблемы.

Пропорции между динамикой цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию отражают индекс паритета цен (Iп.ц), который рассчитывается по следующей формуле:

Iп.ц = Iп.п / Iз.ц,

где Iп.п - индекс цен на промышленную продукцию, работы, услуги для сельского хозяйства;

Iз.ц - индекс закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию.

Для определения индекса цен на промышленную продукцию, поставляемую сельскому хозяйству, за основу принимается так называемая "ресурсная корзинка", в состав которой входит минимальное количество сельскохозяйственных машин, оборудования, запасных частей, минеральных удобрений и других ресурсов, потребляемых в среднем одним хозяйством республики. Индекс закупочных цен определяется по "корзинке сельскохозяйственной продукции", характеризующей реализацию продукции по видам в расчете на одно хозяйство.

Индексы паритета цен рассчитываются ежеквартально и служат для корректировки ценовой политики, обоснования размеров необходимого повышения закупочных цен или компенсации сельскому хозяйству дополнительных затрат, вызванных ростом цен на промышленную продукцию. Размер необходимого повышения закупочных цен или субсидии сельскому хозяйству определяются как разница между стоимостью фактически реализованной продукции сельского хозяйства и этой же стоимостью, скорректированной на индекс паритета цен, уменьшенный на 10% для стимулирования заинтересованности хозяйств в рациональном использовании материально-технических ресурсов.

Изменение темпов роста цен на промышленную продукцию, потребляемую в сельском хозяйстве, и закупочных цен в 90-е годы свидетельствует о серьезных сдвигах в их пропорциях. Если в 1991 - 1993 гг. цены промышленной продукции росли опережающими темпами, то с 1994 г. рост закупочных цен начал обгонять рост цен на промышленную продукцию.

Решению проблемы паритета цен и государственной помощи сельскому хозяйству способствовало создание в 1995г. в Беларуси специального республиканского внебюджетного фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции за счет отчислений в размере одного процента выручки от реализации продукции, работ, услуг (в банках, страховых организациях, снабженческо-сбытовых, торговых, торгово-закупочных и предприятиях общественного питания - от объема валового дохода) всеми предприятиями и организациями, независимо от форм собственности, за исключением колхозов, совхозов, крестьянских (фермерских) хозяйств и других сельскохозяйственных формирований, а также предприятий системы потребительской кооперации.

Ценовая политика в аграрном секторе экономики в ближайшей перспективе будет определяться сочетанием постепенного внедрения форм рыночного ценообразования с взвешенным государственным регулированием рынка сельскохозяйственной продукции. Приоритетами следует считать повышение эффективности сельскохозяйственного производства, выявление внутренних резервов снижения затрат на основе совершенствования нормативной базы их формирования, сбалансированность спроса и предложения сельскохозяйственных продуктов, создание необходимых гарантий товаропроизводителям, в том числе ценовых, упорядочение сбыта продукции.

Вместе с тем, закупочные цены должны обеспечить с учетом выделяемых из бюджета средств условия для расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве, защиту отечественных товаропроизводителей и создание для них равных условий конкуренции с товарами зарубежных поставщиков на внутреннем рынке. Следует обратить внимание также на необходимость выравнивания закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию в Беларуси (которые в последние годы оказались относительно низкими) с ценами в соседних государствах, в первую очередь в России и Украине.

**3 Порядок формирования цен на сельскохозяйственную продукцию. Отражение качества сельскохозяйственной продукции в закупочных ценах**

Одним из наиболее специфически функционирующих национальных рынков является рынок сельскохозяйственной продукции. Кроме закупочных цен, которые преобладают в расчетах при реализации сельскохозяйственной продукции, используются также бартерные (в бартерных контрактах) и биржевые цены. Хотя биржевой оборот сельскохозяйственной продукции в республике невелик, биржевые цены являются в наибольшей степени рыночными, поскольку формируются исходя из спроса и предложения.

По закупочным ценам заготовительные, перерабатывающие и другие организации и предприятия закупают сельскохозяйственную продукцию у колхозов, совхозов, крестьянских (фермерских) хозяйств и других сельскохозяйственных производителей, а также населения.

Факторы, определяющие особенности формирования закупочных цен. Особенности ценообразования на рынке сельскохозяйственной продукции связаны прежде всего с социально-экономическими различиями производителей сельскохозяйственной продукции. Условия работы основных производителей и продавцов (колхозов и совхозов) оказывают решающее воздействие на уровень закупочных цен.

Большое влияние на закупочные цены оказывала и продолжает оказывать сильная государственная поддержка отрасли. Традиционно за счет средств государства проводились работы по мелиорации, строительству и эксплуатации ирригационных систем, производственному и социальному строительству на селе, подготовке кадров. В последние годы государством частично или полностью возмещалась колхозам и совхозам стоимость приобретаемых минеральных удобрений, средств защиты растений, комбикормов, страхования посевов. Им предоставляются льготные кредиты, устанавливаются льготные налоги и неналоговые платежи (налог на прибыль, недвижимость, экологический налог, налог на добавленную стоимость и др.), действуют пониженные цены на некоторые ресурсы (природный газ).

Поскольку в недалеком прошлом закупочные цены в республике были значительно занижены относительно реальной стоимости продукции, их рост в 90-е годы, несмотря на обеспечиваемый льготный режим, характеризуется опережающими темпами по сравнению с другими отраслями и сферами народного хозяйства. По некоторым видам продукции (например, на скот в убойном весе) они вплотную приблизились к уровню мировых цен.

В сельском хозяйстве на формирование закупочных цен оказывает влияние природно-географический фактор. Климатические условия, почвенные особенности определяют различные затраты на производство одних и тех же сельскохозяйственных продуктов на различных территориях и вызывают территориальную дифференциацию закупочных цен по республике, ее областям.

Сельское хозяйство является также ярко выраженной сезонной отраслью производства и с этим связано установление сезонных закупочных цен. Сезонные цены формируются главным образом с таким расчетом, чтобы учесть в них повышенные затраты, вызванные производством в неблагоприятное время года или длительным хранением продукции (картофеля, овощей, фруктов).

В настоящее время в республике на продукцию сельского хозяйства действуют в основном свободные закупочные цены. Они определяются товаропроизводителями этой продукции по согласованию с перерабатывающими, заготовительными и торговыми предприятиями исходя из плановых затрат на производство, установленных налогов и неналоговых платежей, необходимой прибыли и конъюнктуры рынка.

На основные виды продукции растениеводства (рожь, пшеницу, овес, ячмень, гречиху, зернобобовые, лен, рапс, сахарную свеклу) и животноводства (молоко, крупный рогатый скот, свиней), которые реализуются сельскохозяйственными производителями в счет государственных закупок, Министерством сельского хозяйства и продовольствия республики устанавливаются минимальные закупочные цены. По этим ценам гарантируется закупка государством сельскохозяйственной продукции.

Минимальные закупочные цены формируются на основе нормативно-расчетной себестоимости и прибыли, обеспечивающей получение доходов с учетом оказываемой государством прямой финансовой поддержки, достаточных для ведения расширенного воспроизводства. Эти цены учитывают рост цен на потребляемые в сельскохозяйственном производстве материально-технические ресурсы и носят рекомендательный характер.

С 1999г. производителям сельскохозяйственной продукции разрешено переходить на уплату единого налога, который заменяет всю совокупность налогов, сборов и обязательных платежей в бюджет и целевые бюджетные фонды (за исключением акцизов, таможенных платежей, госпошлин, обязательных страховых взносов в Фонд социальной защиты и фонд содействия занятости). Единый налог учитывается при формировании закупочных цен.

В настоящее время при формировании закупочных цен на продукцию животноводства рентабельность при расчете прибыли предусматривается не менее 5% к нормативно-расчетной себестоимости. Этого явно недостаточно для создания хозяйствам нормальных условий работы. Поэтому по мере улучшения экономической ситуации в республике предусматривается при формировании закупочных цен выход на уровень рентабельности, равный 20 %. В конечном счете вопрос о том, по какой цене реализовывать продукцию - минимальной закупочной или более высокой договорной - хозяйства решают самостоятельно в зависимости от конъюнктуры рынка и условий выполнения госзакупок.

Возможности дальнейшего роста закупочных цен в ближайшее время в значительной степени ограничены из-за проводимой в республике социальной политики сдерживания розничных цен на основные продовольственные товары и растущей конкуренции со стороны дешевого и субсидируемого экспорта продуктов сельского хозяйства из зарубежных стран.

Себестоимость сельскохозяйственной продукции как основа закупочной цены. Основу закупочных цен составляют производственные затраты сельского хозяйства, которые группируются по элементам и подразделяются на переменные и постоянные. К переменным затратам в растениеводстве относятся: оплата труда рабочих и колхозников, стоимость семян, посадочного материала, удобрений, ядохимикатов, горюче-смазочных материалов, амортизация тракторов и некоторые другие. В животноводстве они включают заработную плату работников, стоимость потребленных кормов и подстилки, амортизацию и затраты на текущий ремонт животноводческих помещений, машин, инвентаря и др. Все переменные расходы по отдельным статьям в растениеводстве определяются на основе нормативов затрат на гектар посева и размера посевных площадей. Аналогично определяется сумма переменных расходов в животноводстве.

Постоянные расходы включают затраты, связанные с управлением и обслуживанием сельскохозяйственного производства и в свою очередь включают общепроизводственные и общехозяйственные. К общепроизводственным расходам относятся: амортизация, затраты на текущий ремонт основных фондов общего назначения; оплата труда бригадиров, агрономов, зоотехников и других специалистов, обслуживающих определенную отрасль, ферму.

К общехозяйственным расходам относятся: оплата труда административно-управленческого персонала, канцелярские, почтовые, телеграфные и другие расходы. При определении постоянных расходов составляются сметы общепроизводственных и общехозяйственных затрат, а затем эти затраты распределяются по отдельным видам продукции чаще всего пропорционально сумме прямой заработной платы.

В сельском хозяйстве имеются отрасли, в которых получается не один, а два и больше видов основной и побочной продукции, например, от зерновых культур - зерно и солома, сеяных трав - сено, семена, солома, зеленая масса, от молочного стада крупного рогатого скота - молоко, телята и навоз. В таких случаях затраты между основной и побочной продукцией можно разделить несколькими методами:

- путем исключения из общей суммы затрат стоимости побочной продукции по установленным ценам (зерновые, технические культуры);

- с использованием коэффициентов, когда один вид продукции принимается за условную, а другие виды пересчитываются в условную с помощью установленных коэффициентов (например, при использовании сеяных трав для получения нескольких видов продукции затраты по возделыванию культуры и уборке урожая распределяются в расчете на 1 ц по следующим коэффициентам: сено - 1, семена - 9, солома - 0,1, зеленая масса - 0,25);

- при помощи удельных весов, когда затраты распределяются пропорционально стоимости каждого вида сопряженной продукции, исчисленной по закупочным ценам, в общей стоимости продукции (животноводство).

Особенностью формирования себестоимости как исходной базы закупочной цены является также и то, что в затратах на производство сельскохозяйственной продукции значительную часть составляет расход материалов собственного производства - семян, кормов, органических удобрений, которые включаются в затраты при оценке по себестоимости их производства.

В годы наиболее благоприятных климатических условий при тех же затратах труда производится значительно больше продукции растениеводства, чем при неблагоприятных погодных условиях, поэтому себестоимость ее заметно колеблется по годам. Повышение себестоимости продукции собственно производства в неурожайные годы автоматически увеличивает затраты на продукцию следующего года.

Группировка затрат по статьям калькуляции приведена в таблице 1.

Таблица 1. Калькуляция себестоимости сельскохозяйственной продукции

|  |  |
| --- | --- |
| Статья затрат | Отрасль производства |
| растениеводство | животноводство |
| Расходы на оплату труда | + | + |
| Отчисления на социальные нужды | + | + |
| Сырье и материалы, в том числе: |  |  |
| семена и посадочный материал | + |  |
| удобрения минеральные и органические | + |  |
| топливо и энергия на технологические нужды | + | + |
| средства защиты растений и животных | + | + |
| корма |  | + |
| сырье для переработки |  | + |
| Содержание и эксплуатация основных средств | + | + |
| Работы и услуги | + | + |
| Расходы денежных средств | + | + |
| Прочие затраты | + | + |
| Затраты по организации производства и управлению | + | + |
| Итого производственная себестоимость | + | + |
| Расходы по реализации (коммерческие расходы) | + | + |
| Всего полная (коммерческая) себестоимость | + | + |

Отражение качества сельскохозяйственной продукции в закупочных ценах. Продукция сельского хозяйства характеризуется широким разнообразием, различным уровнем качества. В национальном ценообразовании используется несколько методов учета качества в закупочных ценах:

- установление цен в расчете на единицу продукции базисных кондиций (зерно, масличные культуры, сахарная свекла);

- определение цен в расчете на единицу выхода готовой продукции (скот);

- установление цен исходя из показателей качества, указанных в стандарте (молоко, травяная мука, плоды, овощи, зернобобовые культуры);

- применение надбавок к базовым ценам на высококачественную продукцию и скидок на продукцию пониженного качества.

Закупочные цены на зерно, например, устанавливаются по базисным кондициям - влажности, засоренности и другим показателям. При отклонении качества закупаемого зерна от базисных кондиций пересчитывается его масса в зависимости от фактической влажности и засоренности. Качество пшеницы характеризуется количеством белка и клейковины в зерне. Закупочные цены на нее определяются отдельно на пшеницу для продовольственных целей и кормовую, в том числе мягкую и твердую.

Закупочные цены на скот в живом и убойном весе устанавливаются с учетом его упитанности. Например, закупочные цены на крупный рогатый скот в живом весе дифференцируются по четырем категориям: высшей, средней, ниже средней упитанности и тощий (нестандартный), свиней - по шести категориям. За молодняк крупного рогатого скота, выращенный в специализированных хозяйствах на кормах, произведенных по беспестицидной технологии и с ограниченными дозами внесения минеральных удобрений для производства мясных продуктов детского и диетического питания, к цене мяса скота высшей упитанности предусматривается надбавка.

Закупочные цены на молоко устанавливаются с учетом жирности по сортам: первый, второй сорт, несортовое и сливки 34%-ной жирности. К ценам на молоко, имеющее температуру выше 10°С, применяется скидка, а на молоко, предназначенное для производства продуктов детского питания и сычужных сыров, соответствующее необходимым требованиям по бактериальной обсемененности, содержанию соматических клеток, плотности, действуют надбавки.

Широкой дифференциацией по качеству характеризуются закупочные цены на картофель, овощи. Например, цены на картофель различаются в зависимости от сферы применения - продовольственный и для переработки. Закупочные цены на картофель для продовольственных целей зависят от сортов (ранние, высокоценные, поздние), содержания в них полезных веществ (белков, углеводов, витаминов). На наиболее ценные и дефицитные сорта картофеля (Ласунок, Орбита, Сантэ, Темп и др.), а также картофель, выращенный без применения пестицидов, применяются надбавки к базисным ценам. В ценах на картофель, поступающий на переработку спиртовым и крахмало-паточным заводам, учитывается содержание в нем крахмала по сравнению с базисной нормой и предусматривается использование системы ценовых надбавок и скидок.

**Задача 1**

Затраты СПК на производство 1 литра молока составляют 230 рублей, рентабельность производства – 10%, единый налог, уплачиваемый сельскохозяйственными предприятиями, - 2%.

Молочный завод несет затраты на переработку молока в размере 50% от стоимости его приобретения. Рентабельность переработки составляет 7% к себестоимости, целевые сборы – 3%, НДС – 10%.

Рассчитать розничную цену 1 литра молока, если торговая надбавка составляет – 15%, НДС – 10%, налог с продаж – 5%.

Решение:

Произведем расчет розничной цены в соответствии со схемой, приведенной на рисунке 1.

Себестои-мость

Прибыль

Косвенные налоги и неналоговые платежи

Торговая наценка

НДС

Налог на продажу

розничная

оптовая

Цена производителя

Отпускная цена предприятия-изготовителя

Отпускная цена предприятия-оптовика

Розничная цена

Рисунок 1. Состав розничной цены по элементам

Для решения задачи воспользуемся следующими формулами:

Размер прибыли в цене изделия (П):

П = c/c × P / 100,(1)

где с/с - себестоимость изделия;

Р - рентабельность изделия.

Затратная цена производителя (Цзатр):

Цзатр = c/c + П,(2)

где с/с - себестоимость изделия;

П - прибыль на 1 изделие.

Сумма единого платежа (Оед):

Оед = (c/c + П) / (100 - Cед) × Cед,(3)

где Cед - ставка отчислений в единый фонд, %.

Отпускная цена производителя без НДС (Цбез НДС):

Цбез НДС = Цзатр + Оед,(4)

где Цзатр - затратная цена производителя;

А - сумма акцизного налога;

Оед - сумма единого платежа.

Сумма НДС:

НДС = (c/c + П) × СНДС / 100,(5)

где CНДС - ставка НДС, %.

Отпускная цена фирмы-производителя (Цотп):

Цотп = Цбез НДС + НДС.(6)

Торговая наценка (Нт):

Нт = Цотп × СТ / 100,(7)

где CТ - наценка торговых предприятий, %.

Налог на продажу (НП):

НП = Цотп × СП / 100,(8)

где CП - ставка налога на продажу, %.

Розничная цена изделия (Цр):

Цр = Цотп + Нт + НП,(9)

где Цотп - отпускная цена фирмы-производителя;

Нт - торговая наценка;

НП - налог на продажу.

Используя формулы (1) - (9) произведем следующие расчеты:

1) размер прибыли СПК в цене изделия (П):

П = 230 руб. × 10 / 100 = 23 руб.

2) затратная цена СПК (Цзатр):

Цзатр = 230 руб. + 23 руб. = 253 руб.

3) отчисления в единый фонд (3%):

Оед = 253 руб. × 2 / (100 - 2) = 5,2 руб.

4) отпускная цена СПК (ЦСПК):

ЦСПК = 253 руб. + 5,2 руб. = 258,2 руб.

5) затраты на переработку молока, которые несет молочный завод:

З = 258,2 руб. × 50 / 100 = 129,1 руб.

6) размер прибыли молочного завода в цене изделия (П):

П = (129,1 руб. + 258,2 руб.) × 7 / 100 = 27,1 руб.

7) затратная цена молочного завода (Цзатр):

Цзатр = 258,2 руб. + 129,1 руб. + 27,1 руб. = 414,4 руб.

8) отчисления в единый фонд (3%):

Оед = 414,4 руб. × 3 / (100 - 3) = 12,8 руб.

9) отпускная цена молочного завода без НДС (Цбез НДС):

Цбез НДС = 414,4 руб. + 12,8 руб. = 427,2 руб.

10) НДС, начисленный молочным заводом (10%):

НДСп = 427,2 руб. × 10 / 100 = 42,7 руб.

11) отпускная цена молочного завода (Цотп):

Цотп = 427,2 руб. + 42,7 руб. = 469,9 руб.

12) торговая наценка (Нт):

Нт = 469,9 руб. × 15 / 100 = 70,5 руб.

13) НДС, начисленный в торговле:

НДСТ = (469,9 руб. + 70,5 руб.) × 10 / 100 = 54 руб.

14) налог на продажу (НП):

НП = (469,9 руб. + 70,5 руб. + 54 руб.) × 5 / 100 = 29,7 руб.

15) розничная цена товара (Цр):

Цр = Цбез НДС + Нт + НДСТ + НП.(10)

Цр = 469,9 руб. + 70,5 руб. + 54 руб. + 29,7 руб. = 624,1 руб.

**Задача 2**

Используя обратный счет, необходимо оценить целесообразность производства изделия, если известно: розничная цена изделия - 3600 рублей, НДС – 18%, торговая надбавка – 30%, целевые сборы – 3%, себестоимость производства составляет 1700 рублей.

Решение:

Воспользовавшись формулами из задачи 1, произведем следующие расчеты:

1) НДС в розничной цене изделия (18%):

НДСрозн = 3600 руб. × 18 / 118 = 549,2 руб.

2) торговая наценка (30%):

Нт = (3600 руб. – 549,2) × 30 / 130 = 704 руб.

3) отпускная цена фирмы-производителя без НДС (Цбез НДС):

Цбез НДС = 3600 руб. – 549,2 руб. – 704 руб. = 2346,8 руб.

4) отчисления в единый фонд (3%):

Оед = 2346,8 руб.× 3 / 100 = 70,4 руб.

5) сумма прибыли в цене изделия (П):

П = 2346,8 руб. – 70,4 руб. – 1700 руб. = 576,4 руб.

6) рентабельность изделия (Р):

Р = 576,4 руб. / 1700 руб. × 100% = 33,9%.

**Задание**

Особенности формирования цен на предприятии (в отрасли), где Вы работаете. Привести пример.

Проведем анализ на примере «Комаровского рынка».

Таблица 1. Выборка товаров и расчет коэффициента вариации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Цена | Промежуточные вычисления по товарам | Коэфф. вариации по товарам |
| «Гиппо» | «Центральный» | «Комаровский рынок» | средняя цена по товарам |
| Колбаса СК Минская, 1 кг | 18000 | 18700 | 17000 | 17900 | 486666,7 | 697,615 | 3,89729 |
| Мясо свинина шея | 14000 | 15500 | 12000 | 13833,33 | 2055556 | 1433,721 | 10,3642 |
| Маслины в банках | 3400 | 3500 | 2500 | 3133,333 | 202222,2 | 449,6913 | 14,3518 |
| сосиски молочные | 8000 | 8000 | 7200 | 7733,333 | 142222,2 | 377,1236 | 4,87659 |
| колбаса вареная | 6300 | 6800 | 6000 | 6366,667 | 108888,9 | 329,9832 | 5,18298 |
| сардельки | 7800 | 7500 | 6500 | 7266,667 | 308888,9 | 555,7777 | 7,64831 |
| свинина - задняя часть | 12000 | 14000 | 10000 | 12000 | 2666667 | 1632,993 | 13,6082 |
| цыпленок бройлер | 8000 | 8000 | 7000 | 7666,667 | 222222,2 | 471,4045 | 6,14875 |
| шоколад коммунарка | 1200 | 1200 | 1100 | 1166,667 | 2222,222 | 47,14045 | 4,04061 |
| огурцы квашеные польские | 4200 | 4500 | 3500 | 4066,667 | 175555,6 | 418,9935 | 10,3031 |
| помидоры св. «Ждановичи» | 4500 | 4500 | 3500 | 4166,667 | 222222,2 | 471,4045 | 11,3137 |
| кока-кола, 2 л | 2650 | 2650 | 2500 | 2600 | 5000 | 70,71068 | 2,71964 |
| сок березовый, РБ | 1100 | 1100 | 1100 | 1100 | 0 | 0 | 0 |
| сок персиковый, Украина | 2300 | 2500 | 1500 | 2100 | 186666,7 | 432,0494 | 20,5737 |
| куры копченые | 12000 | 14000 | 10000 | 12000 | 2666667 | 1632,993 | 13,6082 |

Коэффициент вариации характеризует относительную меру отклонения отдельных значений от среднеарифметической. Чем больше коэффициент вариации, тем относительно больший разброс и меньшая выравненность изучаемых объектов. Приведенные выше расчеты свидетельствуют о незначительной изменчивости вариационного ряда для следующих продуктов: колбаса СК Минская, сосиски молочные, колбаса вареная, сардельки, цыпленок бройлер, шоколад коммунарка, кока-кола, сок березовый (поскольку вариация на данные продукты не превышает 10%); средней изменчивостью вариационного ряда обладают следующие продукты: мясо свинина шея, маслины в банках, свинина - задняя часть, огурцы квашеные польские, помидоры св. «Ждановичи», куры копченые (поскольку вариация на данные продукты составляет от 10% до 20%); значительной изменчивостью вариационного ряда обладает сок персиковый, Украина, поскольку вариация составляет более 20 %.

Таким образом, лидером по ценам является «Комаровский рынок». В «Центральном» самые высокие торговые надбавки, за счет этого цена товаров больше.

Главной целевой установкой исследования товаров должно стать определение соответствия технико-экономических показателей и качества товаров, обращающихся на рынках, запросам и требованиям покупателей, а также анализ их конкурентоспособности. Исследования товара позволяют получить сведения относительно того, что хочет иметь потребитель, какие потребительские параметры изделия (дизайн, надежность, цену, эргономику, сервис, функциональность) он более всего ценит. Наряду с этим можно получить данные для формирования наиболее удачных аргументов рекламной кампании, выбора подходящих торговых посредников.

Исследование цены, направлено на определение такого уровня и соотношения цен, который бы давал возможность получения наибольшей прибыли при наименьших затратах (минимизация затрат и максимизация выгоды). В качестве объектов исследования выступают затраты на разработку, производство и сбыт товаров (калькуляция издержек), влияние конкуренции со стороны других предприятий и товаров-аналогов (сравнение технико-экономических и потребительских параметров), поведение и реакция потребителей относительно цены товара (эластичность спроса). В результате проведенных исследований выбираются наиболее эффективные соотношения «затраты-цены» (внутренние условия, издержки производства) и «цена-прибыль» (внешние условия).

Необходимо расширять перечень предлагаемых услуг:

- бесплатная доставка (в розничные торговые точки или на дом)

- разработать фирменный стиль - товарный знак, с отличительным цветом, шрифтом и т. п.

При формировании активной ценовой политики следует обратить внимание на совершенствование формирования механизма ценообразования, которое может осуществляться по следующим направлениям:

- снижение торговой надбавки;

- заключение договоров на поставку на прямую с предприятиями-производителями. Возможен также вариант поиска наиболее выгодных оптовых поставщиков, имеющих либо самые низкие оптовые надбавки, либо гибкую систему скидок, либо наиболее качественную продукцию и поддерживающую ее рекламную компанию и т.п.;

- система скидок на предприятии при закупке большой партии товаров, либо система сезонных скидок.

**Список использованных источников**

1. Барабанов А.И. и др. Разработка ценовой политики предприятия. Воронеж, 1999 г.
2. Маренков Н.Л. «Цены и ценообразование» - М., 2000.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник. – 4-е изд., испр. и доп.– Мн.: Новое знание, 2004. – 736 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.
5. Соломатин А.Н., Петров П.В. Экономика товарного обращения, учебник для ВУЗов, М. ИНФРА-М, 2001.
6. Ценообразование: Учебник / Под. ред. И.И. Полещук. – Мн.: БГЭУ,2001. - 303 с.
7. Экономика предприятий торговли. Учебное пособие / Н.В. Максименко и др.; под общ. ред. Н.В. Максименко, Е.Е. Шишковой. Мн. Вышэйшая школа, 2005.