

Министерство Образования Республики Беларусь

БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Менеджмент»

Аснович Н.Г., Семашко Ю.В.

Практикум

«Микроэкономические аспекты ценообразования»

Часть 2

для семинарских занятий по дисциплинам «Микроэкономика» и «Ценообразование»
студентов дневной и заочной формы получения образования по специальности

1- 26 02 02 «Менеджмент»

Электронный учебный материал

Минск 2016

УДК 338.51 (075.8)

ББК 65.422 я73

Ж 60

Авторы

Аснович Н.Г., Семашко Ю.В.

Рецензент:

С.В. Павловская, доцент кафедры мировой экономики УО БГЭУ, к.э.н.

В практикуме рассмотрены основные вопросы. В издании приведены примеры с решениями, подобраны задачи, позволяющие приобрести практические навыки и закрепить теоретический материал по рассматриваемым вопросам в курсах «Микроэкономика» и «Ценообразование». Практикум скорректирован в соответствии с рабочими программами кафедры менеджмента БНТУ по дисциплинам «Микроэкономика» и «Ценообразование» и предназначен для студентов специальности 1- 26 02 02 «Менеджмент».

Белорусский национальный технический университет
пр-т Независимости, 65, г. Минск, Республика Беларусь
Тел.(017)331-71-25
E-mail: emd@bntu.by
Регистрационный № БНТУ/ФТУГ92-20.2016

© БНТУ, 2016

© Аснович Н.Г. Семашко Ю.В., 2016

Содержание

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ	4
2. ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ КАК ОСНОВНОГО ЭЛЕМЕНТА ЦЕНЫ ...	9
3. ФОРМИРОВАНИЕ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ ПРЕДПРИЯТИЯ-ИЗГОТОВИТЕЛЯ С УЧЕТОМ ОСНОВНЫХ И КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ	21
4. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНЫ У ПРОИЗВОДИТЕЛЯ	28
ТЕМАТИКА К ЗАЧЕТУ	45
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	46

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сравнительный анализ издержек

Понимание экономистами издержек основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования. Поэтому выбор определенных ресурсов для производства какого-либо товара означает невозможность производства какого-то другого товара.

Альтернативная ценность любого решения – это наилучшее из всех других худших решений.

Альтернативные (вмененные) издержки использования ресурсов – это стоимость использования ресурсов в лучшем из других худших альтернативных вариантов их применения. Такая концепция издержек получила яркое воплощение в кривой производственных возможностей.

Альтернативная стоимость вложения средств в предприятие определяется возможной наибольшей прибылью, которая может быть получена с этих денег, если бы они были вложены во что-нибудь другое.

Издержки представляют собой стоимость всех видов затрачиваемых сырья и материалов.

Бухгалтерские издержки не включают в себя альтернативную стоимость факторов производства, являющихся собственностью владельцев фирмы. Владельцы предприятия постоянно сравнивают целесообразность продолжения своего предприятия с тем, что они теряют, делая это. Альтернативные издержки предприятия называются экономическими.

Бухгалтерские издержки равны явным (внешним) издержкам. Они включают в себя стоимость услуг факторов производства, которые не являются собственностью фирмы и представляют собой платежи за приобретаемые ресурсы поставщикам.

Экономические издержки – это те выплаты, которые фирма должна обеспечить поставщикам ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Они равны сумме явных, неявных издержек и нормальной прибыли.

Неявные (внутренние) издержки – это стоимость услуг факторов производства, которые используются в процессе производства, но не являются покупными (собственностью фирмы). Это денежные платежи, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый ресурс при наилучшем – из возможных способов – его применении.

Нормальная прибыль – это минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант в рамках данной фирмы.

Экономическая прибыль равна разнице общей выручки и экономических издержек.

Бухгалтерская прибыль – это разница между общей выручкой и явными издержками.

Если экономическая прибыль больше нуля, то предприниматель будет работать в выбранном направлении.

Если экономическая прибыль меньше нуля, то предпринимателю лучше заняться другим альтернативным видом деятельности.

Если экономическая прибыль равна нулю, следовательно, предприниматель получает только нормальную прибыль, которой хватает, чтобы удержать его предпринимательский талант в рамках данного направления деятельности.

Пример 1

Предприниматель владеет фирмой по производству керамических изделий. Он нанимает одного помощника за 12000\$ в год, уплачивает 5000\$ годовой арендной платы за производственное помещение. Сырье обходится ему в 20000\$ в год. В производственное оборудование предприниматель вложил 40000\$ собственных средств, которые могли бы при ином помещении принести ему 4000\$ годового дохода. Конкуренция предпринимателя предлагал ему рабочее место гончара с оплатой 15000\$ в год. Свой предпринимательский талант предприниматель оценивает в 3000\$ годовых. Суммарный годовой доход от продажи керамики составляет 72000\$. Подсчитайте бухгалтерскую и экономическую прибыль предпринимателя и определите, стоит ему продолжать данный бизнес.

Решение:

1. Бухгалтерские издержки = 12000 + 5000 + 20000 = 37000\$
2. Бухгалтерская прибыль = 72000 - 37000 = 35000\$
3. Экономические издержки = 37000 + 4000 + 15000 + 3000 = 59000\$
4. Экономическая прибыль = 72000 - 59000 = 13000\$
5. Т.к. экономическая прибыль положительна, предпринимателю следует остаться в бизнесе.

1.2. Виды издержек

Совокупные издержки (ТС) представляют собой сумму затрат всех ресурсов, используемых для производства данного товара.

Для краткосрочного периода совокупные издержки можно разделить на два подвида: переменные (VC) и постоянные издержки (FC).

$$TC = VC + FC$$

Постоянные затраты не зависят от величины выпуска. Это стоимость тех ресурсов, которые не могут быть изменены в процессе их применения за короткий период (аренда, амортизация).

Переменные издержки зависят от объема выпуска продукции и представляют собой стоимость изменяемых ресурсов.

Средние переменные издержки – это переменные издержки на единицу продукции.

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Средние постоянные издержки – это постоянные издержки на единицу продукции.

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

Можно сделать вывод, что $AC = AVC + AFC$

Предельные издержки (MC) – это прирост издержек, получаемый при производстве каждой дополнительной единицы продукции.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

В рамках длительного периода времени могут быть изменены все факторы производства. В любой момент времени размеры фирмы имеют определенную величину. В пределах этих размеров издержки изменяются в соответствии с моделью, описанной для краткосрочного периода времени.

Долгосрочные кривые издержек показывают минимальные издержки производства любого данного объема продукции, когда все факторы являются переменными.

В долгосрочном плане менеджер может контролировать объем выпуска и издержки, изменяя не только интенсивность производства, но и сами размеры, и количество предприятий.

Пример 2

Заполните пустые ячейки по имеющимся данным:

Q	TC	FC	VC	AFC	AVC	ATC	MC
0							
1						148	
2				64			28
3			66				
4	224						

Решение:

1. Заполним графу фиксированных (постоянных) издержек. Найдём фиксированные издержки по формуле:

$$FC = AFC \cdot Q$$

$$FC = AFC(2) \cdot 2 = 64 \cdot 2 = 128$$

Это значение постоянно при любом объёме производства. Поэтому в каждой ячейке третьего столбца запишем величину фиксированных издержек (FC) равную 128.

2. Далее найдём средние фиксированные издержки, то есть фиксированные издержки на единицу произведённой продукции:

$$AFC = FC / Q$$

$$AFC(1) = 128 / 1 = 128$$

$$AFC(3) = 128 / 3 = 42,67$$

$$AFC(4) = 128 / 4 = 32$$

3. Рассчитаем общие издержки (TC):

$$TC(0) = FC = 128$$

$$TC(1) = ATC(1) \cdot 1 = 148 \cdot 1 = 148$$

$$TC(2) = TC(1) + MC(2) = 148 + 28 = 176$$

$$TC(3) = FC(3) + VC(3) = 128 + 66 = 194$$

4. Определим переменные издержки:

$$VC(1) = TC(1) - FC = 148 - 128 = 20$$

$$VC(2) = TC(2) - FC = 176 - 128 = 48$$

$$VC(4) = TC(4) - FC = 224 - 128 = 96$$

5. Теперь рассчитаем средние переменные издержки по формуле:

$$AVC = VC / Q$$

$$AVC(1) = VC(1) / Q = 20 / 1 = 20$$

$$AVC(2) = VC(2) / Q = 48 / 2 = 24$$

$$AVC(3) = VC(3) / Q = 66 / 3 = 22$$

$$AVC(4) = VC(4) / Q = 96 / 4 = 24$$

6. Средние общие затраты найдём по формуле:

$$AC = TC / Q$$

$$AC(2) = TC(2) / 2 = 176 / 2 = 88$$

$$AC(3) = TC(3) / 3 = 194 / 3 = 64,67$$

$$AC(4) = TC(4) / 4 = 224 / 4 = 56$$

7. Предельные издержки вычислим по формуле:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q$$

$$MC(1) = [TC(1) - TC(0)] / 1 = 148 - 128 = 20$$

$$MC(3) = [TC(3) - TC(2)] / 1 = 194 - 176 = 18$$

$$MC(4) = [TC(4) - TC(3)] / 1 = 224 - 194 = 30$$

8. Занесём результаты вычислений в таблицу:

Q	TC	FC	VC	AFC	AVC	ATC	MC
0	128	128	0	-	-	-	-
1	148	128	20	128	20	148	20
2	176	128	48	64	24	88	28
3	194	128	66	42,67	22	64,67	18
4	224	128	96	32	24	56	30

Задачи для решения

Задача 1

Учитель химии, получавший в конце года после всех вычетов (в том числе и подоходного налога) 24 тыс. рублей в год, в новом году решил открыть собственный магазин. Его стартовый капитал составляет 30 тыс. рублей. Он рассчитывает получить выручку, равную 180 тыс. рублей.

Для реализации этого проекта ему нужно:

- 1) оплатить из выручки в конце года арендную плату в размере 48 тыс. рублей за помещение магазина за год;
- 2) в начале года выполнить ремонтные работы в арендуемом помещении стоимостью 30 тыс. рублей;
- 3) нанять трёх работников с оплатой по 16 тыс. рублей в год каждому, причём 6 тыс. рублей выплатить в начале года в качестве аванса, а остальные 10 тыс. рублей заплатить в конце года из выручки;
- 4) занять в банке недостающую для покрытия расходов сумму денег сроком на год;
- 5) оставить труд учителя и целиком сосредоточиться на предпринимательской деятельности.

Иных затрат у него нет. Банковский процент по депозитам равен 40 %, а по кредитам – 50 %.

Задача 2

Предприниматель, который занят тиражированием видеокассет, арендует помещение за 0,5 млн. рублей в год и использует собственную аппаратуру стоимостью 2 млн. рублей. Когда он работал продавцом в магазине технических товаров, его годовая зарплата составляла 2,5 млн. рублей. Занявшись бизнесом, он получил бухгалтерскую прибыль в размере 4 млн. рублей. Каковы его явные издержки и экономическая прибыль, если реальная ставка процента в банке составляет 10 % годовых?

Задача 3

Перечислите постоянные и переменные издержки, связанные с эксплуатацией собственного автомобиля. Предположим, что вы раздумываете, как лучше преодолеть расстояние до Крыма во время летних каникул: на своей машине или на самолете? Какие издержки – постоянные, переменные или и те, и другие – вам придется учитывать при решении этого вопроса? Понесете ли вы какие-либо внутренние издержки?

Задача 4

Заполните таблицу

Количество рабочих	Общий выпуск	Ставка заработной платы	FC	VC	TC	AFC	AVC	AC	MC
0	0	10	50						
1	5	10	50						
2	15	10	50						
3	30	10	50						
4	50	10	50						
5	75	10	50						
6	95	10	50						
7	110	10	50						
8	120	10	50						
9	125	10	50						
10	125	10	50						

- К какому периоду относятся данные, приведенные в таблице? Почему?
- Начертите кривые AFC, AVC, AC, MC;
- Начертите кривые TC, VC и FC.

2. ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ КАК ОСНОВНОГО ЭЛЕМЕНТА ЦЕНЫ

2.1. Понятие себестоимости продукции (работ, услуг)

Хозяйственно-производственная деятельность на любом предприятии связана с потреблением сырья, материалов, топлива, энергии, с выплатой заработной платы, отчислением платежей на социальное и пенсионное страхование работников, начислением амортизации, а также с рядом других необходимых затрат. Посредством процесса обращения эти затраты постоянно возмещаются из выручки предприятия от реализации продукции (работ, услуг), что обеспечивает непрерывность производственного процесса. Для подсчета суммы всех расходов предприятия их приводят к единому показателю, представляя для этого в денежном выражении. Таким показателем и является себестоимость.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Государственными органами предложен порядок отнесения затрат на себестоимость (в торговле - на издержки обращения). Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденные совместным постановлением Минэкономики РБ, Минфина РБ, Минтруда и соцзащиты РБ от 30.10.2008 г. № 210/161/151, приобретают с октября 2010 г. статус документа, имеющего лишь рекомендательный характер.

Виды себестоимости

По объему учитываемых затрат различаются три вида себестоимости:

- цеховая себестоимость, включающая в себя затраты на производство продукции в пределах цеха, в частности прямые материальные затраты на производство продукции, амортизация цехового оборудования, заработная плата основных производственных рабочих цеха, социальные отчисления, расходы по содержанию и эксплуатации цехового оборудования, общецеховые расходы;
- производственная себестоимость (себестоимость готовой продукции), кроме цеховой себестоимости, включает в себя общезаводские расходы (административно-управленческие и общехозяйственные затраты) и затраты вспомогательного производства;
- полная себестоимость, или себестоимость реализованной (отгруженной) продукции, - показатель, объединяющий производственную себестоимость продукции (работ, услуг) и расходы по ее реализации (коммерческие затраты, внепроизводственные затраты).

Также различают плановую и 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. Плановая себестоимость и фактическая себестоимости определяются по одной методике и по одним и тем же калькуляционным статьям, что необходимо для сравнения и анализа показателей себестоимости.

2.2. Классификация затрат

Классификация себестоимости по элементам затрат

В соответствии с Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), принята следующая классификация себестоимости по элементам затрат:

- материальные затраты;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- прочие затраты.

В элементе «Материальные затраты» отражаются: стоимость приобретаемых со стороны сырья и (или) материалов; стоимость инструментов, приспособлений, лабораторного оборудования, инвентаря, хозяйственных принадлежностей, специальной оснастки, специальной одежды, а также другого имущества, не являющегося амортизированным имуществом; стоимость приобретаемых комплектующих изделий, подвергающихся монтажу, и (или) полуфабрикатов, подвергающихся дополнительной обработке; стоимость работ и услуг производственного характера, выполняемых (оказываемых) организациями или индивидуальными предпринимателями, а также затраты на выполнение этих работ (оказание услуг) обособленными подразделениями организации.

К работам (услугам) производственного характера относятся:

- осуществление отдельных операций по производству (изготовлению) продукции, выполнению работ, оказанию услуг, обработке сырья (материалов), проведение испытания для определения качества потребляемых сырья и материалов, контроль за соблюдением установленных технологических процессов, техническое обслуживание и ремонт основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, и другие подобные работы (услуги);
- транспортно-эксплуатационные услуги сторонних организаций и индивидуальных предпринимателей, а также обособленных подразделений организации по перевозкам грузов внутри организации и за пределы организации, в частности перемещение сырья (материалов), инструментов, деталей, заготовок, других видов грузов из мест их хранения (складов) в цеха (отделения) и доставка готовой продукции (на склады хранения) в соответствии с условиями договоров;
- стоимость приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), отопление производственных зданий; стоимость транспортных услуг по обслуживанию производства, выполняемых транспортом организации; стоимость покупной энергии всех видов (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и другие производственные и хозяйственные нужды организации;
- потери от недостачи и (или) порчи при хранении и транспортировке товарно-материальных ценностей в пределах норм естественной убыли, установленных законодательством.

Стоимость материальных ресурсов, включаемых в затраты на производство и реализацию по элементу «Материальные затраты», в оценке, установленной законодательством, определяется путем суммирования стоимости этих материальных ресурсов (без учета налога на добавленную стоимость в соответствии с законодательством)

и фактически произведенных затрат, связанных с их приобретением, в том числе осуществляемых другими лицами на основании договоров.

В элементе «Затраты на оплату труда» отражаются выплаты по заработной плате за фактически выполненную работу, отработанное время и за периоды, включаемые в рабочее время, а также дополнительные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, иные выплаты, установленные законодательством.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные страховые взносы по установленным законодательством нормам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь по всем видам оплаты труда работников, занятых в производстве соответствующих продукции, товаров, работ, услуг, независимо от источников выплат, кроме тех, на которые страховые взносы не начисляются. Ставка отчислений - 34%.

В элементе «Амортизация основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности», отражаются суммы амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам, используемым в предпринимательской деятельности, произведенным в установленном законодательством порядке.

По элементу «Амортизация основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности» организации отражают в установленном порядке амортизационные отчисления на полное восстановление как по собственным, так и по арендованным основным средствам.

К элементу «Прочие затраты» в составе себестоимости продукции (работ, услуг) относятся:

- налоги, сборы (пошлины), платежи и другие обязательные отчисления в государственные целевые бюджетные (включая инновационные фонды) и внебюджетные фонды, включаемые в соответствии с законодательством в себестоимость продукции (работ, услуг);

- платежи за использование (изъятие, добычу) природных ресурсов, выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, сбросы сточных вод или загрязняющих веществ в окружающую среду, размещение отходов производства в пределах установленных лимитов и в случаях, если законодательством установлено лимитов не предусмотрено, а также платежи за переработку нефти и нефтепродуктов организациями, осуществляющими переработку нефти, в соответствии с законодательством; плата за использование радиочастотного спектра;

- платежи за производство и (или) импорт пластмассовой, стеклянной тары, тары на основе бумаги, картона и иных товаров, после утраты потребительских свойств которых образуются отходы, оказывающие вредное воздействие на окружающую среду и требующие организации систем их сбора, обезвреживания и (или) использования, а также за импорт товаров, упакованных в пластмассовую, стеклянную тару и тару на основе бумаги и картона;

- страховые взносы по видам обязательного страхования; страховые взносы по перечню видов добровольного страхования в размерах, определяемых Президентом Республики Беларусь; страховые взносы по договорам страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств при направлении работников в служебную командировку за пределы Республики Беларусь в случаях, когда в соответствии с законодательством страны пребывания командированного работника указанный вид страхования является обязательным;

- проценты по полученным займам и кредитам, за исключением процентов по просроченным займам и кредитам, а также займам и кредитам, связанным с приобретением основных средств, нематериальных активов и иных внеоборотных (долго-

срочных) активов; проценты за отсрочку или рассрочку оплаты товаров, выполненных работ, оказанных услуг; проценты по простым и переводным векселям (их копиям и экземплярам переводного векселя), выданным организацией, при их оплате; проценты по облигациям, выданным (выпущенным) организацией;

- проценты за предоставленную отсрочку или рассрочку погашения задолженности по уплате налогов, сборов (пошлин), налогового кредита;

- затраты на оплату услуг связи, включая затраты на почтовые, телефонные, телеграфные услуги, роуминг, услуги факсимильной и спутниковой связи, Интернет, электронной почты и другие подобные услуги; плата за регистрацию доменного имени в домене ВУ, организационно-техническую поддержку функционирования домена, создание и обновление web-сайта;

- оплата услуг вычислительных центров, банков, связанных с обслуживанием организации;

- оплата услуг по охране имущества, затраты по противопожарному обслуживанию аварийно-спасательными службами, обслуживанию охранно-пожарной сигнализации, услуг пожарной охраны, в том числе по противопожарному обслуживанию аварийно-спасательными службами;

- плата за обучение кадров; оплата консультационных, информационных услуг; оплата аудиторских услуг по проведению обязательного аудита достоверности годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности; затраты на проведение аудита организациями, осуществляющими ведомственный контроль; вознаграждение за создание и использование объектов промышленной собственности и рационализаторских предложений; затраты на выплату авторских гонораров; компенсация в соответствии с законодательством за использование для нужд организации оборудования, инструментов и приспособлений, принадлежащих работникам, а также личных транспортных средств в соответствии с законодательством; выходное пособие (компенсация), выплачиваемое в случае прекращения трудового договора; затраты на рекламу и маркетинговые услуги;

- арендная плата;

- лизинговые и факторинговые платежи в порядке, установленном законодательством;

- командировочные расходы в пределах норм, установленных законодательством;

- представительские расходы, а также расходы на проведение собраний, конференций, семинаров, коллегий, совещаний;

- отчисления в ремонтный фонд и резерв предстоящих расходов на ремонт основных средств и др.

Перечень статей затрат, их состав и методы распределения по видам продукции (работ, услуг), а также порядок оценки остатков незавершенного производства определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

Классификация себестоимости по статьям калькуляции

В настоящее время принята следующая классификация себестоимости по статьям калькуляции представлена в таблице 1.

Таблица 1. Классификация себестоимости по статьям калькуляции

№ п/п	Наименование	Сумма
1	Сырье и основные материалы	
2	Возвратные отходы (вычитаются)	
3	Покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, услуги производственного характера сторонних организаций	
4	Топливо и энергия на технологические цели	
5	Основная заработная плата производственных рабочих	
6	Дополнительная заработная плата производственных рабочих	
7	Отчисления в Фонд социальной защиты населения	
8	Расходы на подготовку и освоение производства	
9	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	
10	Общепроизводственные расходы	
11	Общехозяйственные расходы	
12	Прочие производственные расходы	
13	Итого производственная себестоимость	
14	Коммерческие расходы	
15	Полная себестоимость	
16	Прибыль	
17	Рентабельность (в процентах к себестоимости)	
18	Отпускная цена без НДС	
19	НДС	
20	Отпускная цена с НДС	

В зависимости от способа распределения между конкретными изделиями все затраты разделяются на прямые и косвенные.

Прямые затраты всегда нормируются и при калькулировании отдельных видов изделий относятся на себестоимость каждого из них прямым путем (сырье, материалы, заработная плата производственных рабочих, топливо и энергия на технологические цели).

Косвенные затраты связаны с выпуском всей продукции в целом.

При расчете себестоимости отдельного вида изделия косвенные затраты распределяются между ними пропорционально какому-либо установленному признаку (в большинстве отраслей пропорционально основной и дополнительной заработной плате производственных рабочих).

К косвенным затратам относят транспортно-заготовительные расходы, расходы на подготовку и освоение производства, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общезаводские и коммерческие расходы.

Затраты себестоимости по отношению к объему выпускаемой продукции подразделяются на условно-переменные и условно-постоянные.

Условно-переменные - это расходы, величина которых изменяется в соответствии с увеличением или уменьшением объема производства.

Условно-постоянные - это расходы, величина которых при изменении объема производства существенно не изменяется (расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, общезаводские расходы).

Способ отнесения условно-постоянных (косвенных) затрат на полную себестоимость одной единицы изделия:

$$\text{Коеф. отнесения} = \frac{\text{Сумма косвенных затрат}}{\text{Сумма основной заработной платы}} \\ C_n = \frac{\text{Сумма косвенных затрат}}{\text{Сумма основной заработной платы}}$$

Калькулирование расходов на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственных и коммерческих расходов производится в следующем порядке.

Сначала составляются сметы затрат по каждой статье.

Смета по статье «Расходы на подготовку и освоение производства» составляется отделом подготовки производства, а при его отсутствии - технологическим отделом, по статье «Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования» - отделом главного механика, по статьям «Общезаводские расходы», «Коммерческие расходы» - планово-экономическим отделом.

Смета включает общие затраты по каждой статье в соответствии с классификацией калькуляционных статей представленных в таблице), которые рассчитываются на основании разработанных прогрессивных норм и нормативов, а также фактических расходов в предшествующем периоде.

На втором этапе смета вышеуказанных затрат распределяется по видам изделий пропорционально конкретному признаку, а именно: расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, общезаводские расходы распределяются по видам изделий пропорционально основной и дополнительной заработной плате производственных рабочих.

Коммерческие расходы распределяются на единицу изделия пропорционально их производственной себестоимости.

Предприятия имеют право выбора способа распределения косвенных расходов в зависимости от специфики своего производства. Способ распределения оговаривается в учетной политике предприятия на год и в течение этого периода не может быть изменен. В практической работе наиболее часто используется способ распределения косвенных затрат пропорционально основной заработной плате производственных рабочих. Размер отнесения конкретного вида косвенных расходов на себестоимость единицы изделия определяют по формуле:

$$K_{отн} = \frac{Z_{кос}}{\Phi з}$$

где $K_{отн}$ - коэффициент отнесения конкретного вида косвенных затрат на единицу продукции;

$Z_{кос}$ - сумма косвенных затрат в целом по предприятию (смета конкретного вида косвенных затрат);

$\Phi з$ - фонд заработной платы основных, производственных рабочих.

Затем рассчитывают значение конкретного вида косвенных расходов на себестоимость единицы изделия:

$$P_k = C_{осн} K_{отн}$$

где P_k - размер включаемых в себестоимость единицы продукции конкретного вида косвенных расходов;

$C_{осн}$ - сумма основной заработной платы производственных рабочих в себестоимости единицы продукции.

В том случае, если значительную долю в себестоимости составляют материальные затраты, можно использовать способ отнесения косвенных расходов пропорционально стоимости материальных ресурсов по формулам:

$$K_{\text{отн}} = \frac{M_z}{M_e}$$

$$P_k = M_n K_{\text{отн}}$$

где M_z - сумма расходов на материальные ресурсы в затратах предприятия на производство и реализацию всей продукции;

M_e - сумма материальных затрат на единицу продукции.

Пример 3

Организацией осуществляется производство маринованных кабачков. Информация о нормах расхода сырья на 1 туб (1 туб - тысяча условных банок) и ценах представлена в таблице 2.

В расчете на 1 туб:

1. Транспортно-заготовительные расходы – 25 400 р.
 2. Топливо и энергия на технологические цели – 68 750 р.
 3. Заработная плата производственных рабочих – 81 300 р.
 4. Начисления на заработную плату (обязательные страховые взносы в ФСЗН) - 34%.
 5. Норматив общепроизводственных расходов в процентах к заработной плате с начислениями - 62,6%.
 6. Норматив общехозяйственных расходов в процентах к заработной плате с начислениями - 65,9%.
 7. Общепроизводственные расходы – 29 690 р.
 8. Коммерческие расходы - 6300 р.
 9. Рентабельность – 25 %.
- Коэффициент пересчета условных банок на трехлитровые банки – 8,498.

Таблица 2. Исходные данные для расчета стоимости сырья

Наименование	Норма расхода на 1 туб, кг	Цена за единицу (без НДС), р.
Кабачки резаные	242,5	800
Уксусная кислота (80%)	2,7	5300
Сахар	4,4	2900
Корица	1,109	11600
Гвоздика	0,074	15 900
Перец душистый	0,074	14 100
Лист лавровый	0,144	7500

Рассчитать свободную отпускную цену на маринованные кабачки, расфасованные в трехлитровые банки.

Решение:

В таблице 3 проведем расчет стоимости основного и вспомогательного сырья.

Таблица 3. Расчет стоимости сырья

Наименование	Норма расхода на 1 туб, кг	Цена за единицу (без НДС), руб.	Сумма в руб.
Кабачки резаные	242,5	800	194 000
Уксусная кислота (80%)	2,7	5300	14310
Сахар	4,4	2900	12 760
Корица	1,109	11600	12 864
Гвоздика	0,074	15 900	1177
Перец душистый	0,074	14 100	1043
Лист лавровый	0,144	7500	1080

Калькуляция отпускной цены на кабачки маринованные (на 1 туб) в рублях:

1. Основное и вспомогательное сырье - 237 234 руб.
2. Транспортно-заготовительные расходы - 25 400 руб.
3. Топливо и энергия на технологические цели - 68 750 руб.
4. Заработная плата производственных рабочих - 81 300 руб.
5. Начисления на заработную плату (34%) - 27 642 руб.
6. Общепроизводственные расходы (62,6% от заработной платы с начислениями) - 68 198 руб.
7. Общехозяйственные расходы (65,9% от заработной платы с начислениями) - 71 793 руб.
8. Производственная себестоимость (сумма стр. 1-7) - 580 317 руб.
9. Коммерческие расходы - 6300 руб.
10. Полная себестоимость (сумма стр. 8 и 9) - 586 617 руб.
11. Прибыль ($586\ 617 \times 25 : 100$) - 146 654 руб.
12. Отпускная цена (сумма стр. 10 и 11) - 733 271 руб.
13. Отпускная цена банки вместимостью 3 л (стр. 12 : $1000 \times \times 8,498$) - 6231 руб.
14. НДС - 20% (стр. 13 $\times 20 : 100$) - 1246 руб.
15. Отпускная цена с НДС (сумма стр. 13 и 14) - 7477 руб.

2.3. Обоснование нормы рентабельности для включения прибыли в цену изделия

Основной целью функционирования предприятий является получение прибыли. Прибыль может быть получена как от основной деятельности (для промышленных предприятий производства продукции), так и от прочей деятельности (операции с ценными бумагами, размещение свободных денежных средств в депозиты и т.д.).

Общая схема распределения прибыли отражена на рисунке 1.

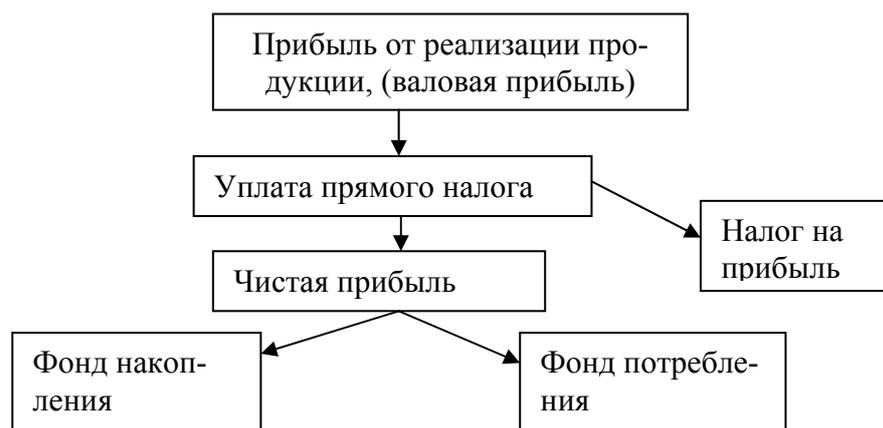


Рисунок 1 - Схема распределения прибыли

Для включения прибыли в цену изделия целесообразно обосновать норму рентабельности, исчисленную по отношению к себестоимости продукции:

$$N_p = \frac{\text{ЧП}}{\text{С}} \times 100 = \frac{\text{ЧП}}{\text{С}} \times 100$$

1) Планирование чистой прибыли (ЧП_{план}) на определенный период:

$$\text{ЧП}_{\text{план}} = \text{Фонд накопления}_{\text{план}} + \text{Фонд потребления}_{\text{план}}$$

$$2) \text{ Налог на прибыль} = \frac{\text{ЧП}_{\text{план}}}{100} \times \text{Ст}_{\text{налога на прибыль}}$$

Ставка налога на прибыль - 18%.

Полученную норму рентабельности можно применить при определении прибыли в цене методом «прямого счета» и при определении целесообразности производства изделия по уже известной цене методом «обратного счета».

Задачи для решения

Задача 5

Определить полную себестоимость производства и реализации телевизора. Известны следующие данные о составе затрат на его производство.

1	Сырье и основные материалы	40 000 руб.
2	Возвратные отходы	1 000 руб.
3	Вспомогательные материалы	10 000 руб.
4	Покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия	60 000 руб.
5	Топливо и энергия на технологические цели	10 000 руб.
6	Транспортно-заготовительные расходы	10 % стоимости сырья и основных материалов
7	Основная заработная плата производственных рабочих	15 000 руб.
8	Дополнительная заработная плата производственных рабочих	18 % основной з/пл. производственных рабочих
9	Отчисления на социальные нужды	34 %
10	Смета затрат по статье "Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования" в целом по заводу	1 000 000 000 руб.
11	Смета затрат по статье "Общезаводские расходы" в целом по заводу	3 000 000 000 руб.
12	Коммерческие расходы	10 % производственной себестоимости
13	Фонд основной заработной платы производственных рабочих в целом по заводу	15 000 000 000 руб.

В практической работе часто используется способ распределения косвенных затрат пропорционально основной з/пл производственных рабочих.

Если значительную долю в себестоимости составляют материальные затраты, то можно использовать способ отнесения косвенных расходов пропорционально стоимости материальных ресурсов.

$$K_{\text{отн}} = Z_{\text{кос}}/MЗ, P_k = MЗ \times K_{\text{отн}};$$

где: МЗ - сумма расходов на материальные ресурсы в затратах предприятия на производство и реализацию всей продукции;

М_з - сумма материальных затрат на единицу продукции.

Задача 6

Расчет калькуляции отпускной цены на хлебобулочные изделия

Калькуляционная единица по производству хлеба – 1000 кг. Норма выхода по хлебу «Островецкий» заварного 1-го сорта – 141,5%. Норматив общепроизводственных расходов – 397%, общехозяйственных расходов – 205% от з/пл. без начислений на заработную плату.

Рассчитать отпускную цену 1 буханки хлеба массой 0,8 кг.

Калькуляция отпускной цены заварного формового хлеба «Островецкий» массой 0,8 кг (первый сорт)

№ п/п	Статья затрат	По норме, кг	С учетом пересчета физической массы на норму выхода	Цена за единицу без НДС, руб.	Плановая себестоимость, руб.
1	Сырье и материалы				
	Мука ржано-обдирная	490		580	
	Мука пшеничная 1-го сорта	500		750	
	Соль	16		58	
	Дрожжи	5		1152	
	Солод ржаной	10		1160	
	Масло растительное		1,02	4270	
	Итого				
2	Возвратные отходы				-
3	Транспортно-заготовительные расходы				49063
4	Топливо и электроэнергия				294117
5	З/плата производственных рабочих				45200
6	Начисления на з/плату	34%			
7	Общепроизводственные расходы	397%			
8	Общехозяйственные расходы	205%			
9	Потери от брака				-
10	Производственная себестоимость				
11	Коммерческие расходы				22366
12	Полная себестоимость				
13	Прибыль	15%			
14	Расходы по доставке				-
15	Отпускная стоимость				
16	Отпускная цена единицы продукции				
17	НДС				
18	Отпускная цена с НДС				

Задача 7.

Расчет калькуляционной карточки на обеденную продукцию

В Сборнике рецептов блюд содержится следующая рецептура борща летнего, приведенная в таблице 5.

Таблица 5. Рецептура борща летнего (с ботвой свеклы)

Состав сырья	Нормам вложения, г	
	брутто	нетто
Свекла молодая с ботвой	250	200
Картофель	107	80
Фасоль	40	40
Морковь	50	40
Петрушка (корень)	27	20
Лук репчатый	48	40
Кабачки	149	100
Помидоры свежие	94	80
Жир животный топленый	20	20
Уксус 9%-й	2	2
Бульон или вода	700	700
Выход	-	1000

Розничные цены с НДС на используемое при приготовлении борща летнего сырье составляют за 1 кг: свекла молодая с ботвой - 2000 р., картофель - 1800 р., фасоль - 2600 р., морковь - 2300 р., петрушка (корень) - 9000 р., лук репчатый - 2800 р., кабачки - 2000 р., помидоры свежие - 2500 р., жир животный топленый - 5600 р., уксус 9%-й - 6200 р., сметана - 6800 р., соль - 1600 р.

Размер применяемой наценки в общедоступной столовой - 45%.

Составить калькуляционную карточку продажной цены борща летнего (с ботвой свеклы) из расчета выхода порции массой 250 г с включением в рецептуру сметаны из расчета 30 г на порцию и соли – 6 г. на 1000 г борща для общедоступной столовой.

Задача 8.

Расчет тарифа на стрижку модельную

При оказании услуги по стрижке модельной с длиной волос до 25 см для парикмахерской затраты по заработной плате исходя из стоимости 1 мин по тарифной ставке парикмахера и норм времени составляют: мытье волос с массажем - 2100 р., стрижка - 8100 р., укладка феном - 2800 р. Нормативы отчислений в Фонд социальной защиты населения - 34%, страховой взнос по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний - 0,4%. Накладные расходы - 1,06% к основной заработной плате без начислений. Плановая рентабельность - 30%.

Стоимость основных и вспомогательных материалов оплачивается заказчиком отдельно. В расчете на одну стрижку она составляет с НДС 2750 р.

Расчитать плановый тариф на услугу по стрижке модельной с длиной волос до 25 см и иену заказа по данной услуге с учетом стоимости материалов.

Задача 9.

Расчет тарифа на подключение к пакету телевизионных программ в системе кабельного телевидения при упрощенной системе налогообложения

Индивидуальным предпринимателем с упрощенной системой налогообложения, не уплачивающим НДС, оказываются услуги по подключению к системе кабельного телевидения. Затраты в расчете на одно подключение составляют: сырье и материалы - 0 р., заработная плата - 4910 р., начисления на заработную плату - 34%.

Норматив общепроизводственных расходов - 210,7% от основной заработной платы с начислениями.

Плановая рентабельность - 16%. Ставка налога для индивидуальных предпринимателей, не уплачивающих НДС, установлена при упрощенной системе налогообложения в размере 8%.

Рассчитать тариф на подключение к социальному расширенному пакету телевизионных программ в системе кабельного телевидения.

3. ФОРМИРОВАНИЕ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ ПРЕДПРИЯТИЯ-ИЗГОТОВИТЕЛЯ С УЧЕТОМ ОСНОВНЫХ И КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ

3.1. Обоснование нормы рентабельности для включения прибыли в цену продукции предприятия

В рыночных условиях перед производителем стоит задача определения оптимального варианта цены на изделие, работы или услуги, исходя из конкретных условий сделки, ее объема, сложившейся конъюнктуры рынка, степени загруженности производственных мощностей заказами, достигнутого уровня издержек производства. Для того, чтобы обосновать приемлемую, с точки зрения продавца, цену необходимо рассчитать включаемый в нее размер прибыли. Существует два метода оценки необходимого размера прибыли:

1. **Метод определения издержек** основан на применении методики вариантных расчетов, в основу которых положено деление затрат на переменные и постоянные. Поход основан на определении объема реализации, который позволит компенсировать постоянные и переменные расходы, связанные с производством и реализацией продукции, и формировать прибыль. Момент, когда предприятие покрывает переменные и постоянные издержки и начинает прибыльную деятельность, называется **точкой безубыточности**, т.е. точкой, где прибыль равна нулю.

Издержки производства можно представить как сумму переменных (VC) и постоянных (FC) расходов, тогда прибыль от реализации (R) товарной продукции составит:

$$R = TR - FC - VC = TR - TC,$$

$$R^E = P - ATC.$$

где: TR – валовая выручка (выручка от реализации) товарной продукции, руб.;

TC – общие издержки предприятия, руб.;

R^E – прибыль на единицу продукции, руб.;

P – цена за единицу продукции предприятия, руб.;

ATC – себестоимость единицы продукции предприятия, руб.

Традиционный показатель прибыли в зарубежной практике заменен показателем валовой прибыли или **маржинальной прибыли** (R_M), которая определяется как сумма прибыли от реализации (на единицу продукции) и постоянных издержек (или средних постоянных издержек):

$$R_M = TR - VC = R + FC,$$

$$R_M^E = R + AFC = P - AVC.$$

В точке безубыточности прибыль от реализации продукции будет равна нулю, тогда как валовая прибыль примет значение постоянных издержек:

$$R_M = 0 + FC = FC \text{ или } FC = TR - VC,$$

$$R_M^E = P - AVC.$$

где $TR = VC + FC$ или $P = AFC + AVC$ (для единицы продукции), что соответствует экономическому содержанию момента, при котором происходит компенсация не только переменных издержек в расчете на реализуемый объем производства, но и всех постоянных.

Как уже отмечалось, прибыль на единицу продукции во многом зависит от объема производства и реализации. Зависимость показателя от объема производства снижает возможность его использования в экономических расчетах. Наиболее приемлемым в этих условиях становится показатель маржинальной прибыли как разницы между ценой товара и переменными издержками на единицу продукции ($P - AVC$).

Пример 4

Предприятие имеет возможность заключить контракт на поставку 6 000 штук изделий по цене 400 рублей за единицу. Переменные издержки на единицу продукции составляют 160 рублей. Сумма постоянных расходов 750 000 рублей. Выгоден ли такой заказ фирме?

Решение:

Минимальный объем заказа в натуральных единицах, гарантирующий безубыточность предприятия, будет равен при данных условиях:

$$Q_B = \frac{FC}{P - AVC} = \frac{75000}{400 - 160} = \frac{75000}{240} = 3125 \text{ штук}$$

Следовательно, заказ выгоден фирме, так как покрытие всех издержек будет обеспечено реализацией 3125 штук. Продажа остальных 2875 штук, принесет прибыль в размере

$$(6000 - 3125) \times (400 - 160) = 2875 \times 240 = 690\,000 \text{ рублей}$$

Если за заключение данного контракта идет конкурентная борьба, фирма может предложить более выгодные условия для покупателя, снизив цену на продукцию.

Предел снижения в данном случае равен

$$\frac{750000}{6000} + 160 = 125 + 160 = 280 \text{ рублей}$$

так как постоянные издержки на единицу продукции равны

$$\frac{750000}{6000} = 125 \text{ рублей}$$

Однако при этом предприятие не получит прибыль в том размере, в котором планировалось. Для получения того же размера прибыли, что и при старой цене, необходим заказ на большее количество продукции. Формула точки безубыточности может быть преобразована, с учетом компенсации предприятию не только затрат, но и прибыли.

$$Q_B = \frac{FC + R}{P - AVC} = \frac{FC}{P - AVC} + \frac{R}{P - AVC}$$

Допустим, фирма с целью получения заказа снижает уровень цены до 310 рублей. Точка безубыточности при этом переместится с 3125, в точку со значением

$$\frac{75000}{310 - 160} = \frac{75000}{150} = 5000 \text{ штук}$$

Размер валовой маржи при этом снизился на единицу продукции с 240 рублей до 150.

Для получения такой же размера прибыли, как и при первоначальной цене изделия, фирме следует иметь заказ на производство

$$\frac{75000}{310 - 160} + \frac{690000}{150} = 5000 + 4600 = 9600 \text{ штук}$$

Прибыль в новых условиях будет формироваться за счет 4600 штук (9600 штук – 5000 штук) и составит как в первоначальном варианте 690 000 руб.

$$(9600 \text{ штук} - 5000 \text{ штук}) \times (310 \text{ руб.} - 160 \text{ руб.}) = 690000$$

Данный метод основан на изучении двух взаимосвязанных коэффициентов: коэффициента переменных издержек, коэффициента маржинальной прибыли.

Коэффициент переменных издержек – определяется как отношение переменных расходов к цене или выручке от реализации.

Коэффициент маржинальной прибыли – как отношение данной прибыли к цене или выручке, то есть в зависимости от уровня взятых показателей.

$$K_{VC} = \frac{VC}{TR} \Leftrightarrow = \frac{AVC}{P}$$

$$K_{RM} = \frac{R_M}{TR} \Leftrightarrow = \frac{R_M^E}{P}$$

Сумма рассматриваемых коэффициентов всегда будет равна единице.

При неизменном уровне цены и издержках производства, коэффициентом маржинальной прибыли можно непосредственно пользоваться в экономических расчетах. При изменении цены и неизменных издержках можно рассчитывать необходимый объем реализации для получения определенного размера прибыли, воспользовавшись тем, что коэффициент маржинальной прибыли будет неизменным как на единицу товара, так и на весь реализуемый объем. Вернемся к примеру.

Коэффициент маржинальной прибыли при цене 400 рублей равен сумме постоянных издержек и прибыли от реализации 6000 штук товара, деленной на объем реализации:

$$\frac{750000 + 690000}{400 \times 6000} = 0,6 \text{ или } \left(\frac{750000 + 690000}{6000} \right) : 400 = \frac{240}{310} = 0,6$$

Сумма прибыли и постоянных расходов при объеме реализации в 2 400 000 рублей составит 1 440 000 = (2 400 000 × 0,6). Исключив постоянные расходы в размере 750 000 руб., получим прибыль в размере 690 000 руб.

При изменении цены до 310 рублей, коэффициент маржинальной прибыли составит

$$\frac{310 - 160}{310} = 0,4838$$

А объем сделки – 1 860 000 = 310 руб. × 6000 штук. Сумма прибыли и постоянных расходов в данном случае 899 868 = 1 860 000 руб. × 0,4838 штук, а прибыль сделки только 899 868 руб. – 750 000 руб. = 149 868 руб.

Как видно из примера, использование данной группировки затрат основано на том, что все постоянные издержки, связанные с производством продукции, вне зависимости от уровня загрузки мощности предприятия относятся на себестоимость реализованной продукции. Следовательно, зная их стоимостное (постоянное) значение и желаемый уровень прибыли, можно осуществить любые вариантные расчеты.

Теперь усложним пример.

Предприятие, имея заказ на 6000 штук изделий по цене 310 рублей, предполагает, что при загрузке имеющихся мощностей возможно выпустить дополнительный объем продукции – 3000 штук, но получение заказа на приведенных условиях возможно, только по цене 250 рублей.

Первоначальный анализ показывает, что эта цена ниже себестоимости единицы товара, которая равна

$$160 \text{ руб.} + \frac{750000 \text{ руб.}}{3000 \text{ штук}} = 160 \text{ руб.} + 93.75 \text{ руб.} \approx 254 \text{ руб.}$$

Таким образом, убыток на каждом изделии составляет 4 руб.

На первый взгляд, эта сделка невыгодна. Однако вспомним, что вся сумма постоянных издержек была компенсирована продажей 6000 штук (точнее 5000 штук). Следовательно, все издержки производителя сведутся к переменным, а прибыль – к маржинальной прибыли.

Коэффициент маржинальной прибыли при этом можно использовать для определения размера прибыли. Прибыль от сделки в 3000 штук будет равна

$$(3000 \text{ штук} \times 250 \text{ руб.}) \times \frac{250 \text{ руб.} - 160 \text{ руб.}}{250 \text{ руб.}} = 750000 \text{ руб.} \times 0,36 = 270000 \text{ руб.}$$

Как видно из приведенных расчетов, сделку можно считать выгодной, с точки зрения получения прибыли, т.е. абсолютного значения в рублях. Однако для принятия окончательного решения, необходимо рассчитать рентабельность продаж товара и сравнить ее со средней нормой рентабельности, принятой на предприятии, или со среднеотраслевой.

При снижении цены ниже себестоимости предприятие идет на определенный риск, так как первоначальное снижение цены может повлиять на рыночную цену, и будущие потери прибыли не покроют разовый доход от одной сделки. Этим можно объяснить частый отказ от краткосрочной прибыли, если предприятие не готово применять в долгосрочном периоде тактику низкой цены.

Данный подход применим и для внутрихозяйственного ценообразования. При установлении внутренних цен учитывается возможность приобретения материальных ресурсов (сырья, полуфабрикатов, комплектующих) на внешнем рынке. Эффективность своего производства определяется возможностью установления цен на уровне средних рыночных.

Для примера рассмотрим ситуацию, когда перед фирмой стоит проблема: приобрести полуфабрикаты (сырье, комплектующие) у одного из подразделений или у сторонних организаций. Предположим, что для подразделения фирмы характерны следующие издержки на производство:

- количество комплектующих, штук – 27 000;*
- переменные издержки на единицу продукции, руб. – 32;*
- общие постоянные издержки, руб. – 26 000.*

Постоянные издержки на единицу продукции составят

$$\frac{260000 \text{ руб.}}{27000 \text{ штук}} = 9,6 \text{ руб.}$$

Минимальная цена для безубыточной работы должна составить 9,6 руб. + 32 руб. = 41,6 руб., а коэффициент маржинальной прибыли

$$\frac{9,6 \text{ руб.}}{41,6 \text{ руб.}} = 0,231$$

Если средняя рыночная стоимость данного комплектующего изделия составляет 50 руб., то коэффициент маржинальной прибыли при условии стабильности затрат и объеме производства составит

$$\frac{9,6 \text{ руб.}}{50 \text{ руб.}} = 0,192$$

Так как 0,231 > 0,192, то предприятие будет иметь прибыль от внутреннего потребления комплектующих изделий.

Если рыночная цена составит 40 руб., то коэффициент маржинальной прибыли выше, чем в точке безубыточности, и равен

$$\frac{9,6 \text{ руб.}}{40 \text{ руб.}} = 0,24$$

Однако допустим, что транспортные расходы составят 46 000 руб., или на единицу комплектующего изделия

$$\frac{46\ 000 \text{ руб.}}{26\ 000 \text{ руб.}} = 1,77 \text{ руб.}$$

Себестоимость комплектующего изделия возрастет до 41,77 руб. (40 руб. + 1,77 руб.), а коэффициент маржинальной прибыли при этом составит

$$\frac{9,6 \text{ руб.}}{41,77 \text{ руб.}} = 0,231$$

что почти соответствует точке безубыточности (0,231). Следовательно, предприятие при покупке или производстве комплектующих изделий затратит одинаковое количество ресурсов.

Если товар на рынке имеет цену 35 руб., коэффициент маржинальной прибыли при неизменных затратах составит

$$\frac{9,6 \text{ руб.}}{35 \text{ руб.}} = 0,274$$

что значительно выше, чем в точке безубыточности, в таком случае предприятию невыгодно производить комплектующие самостоятельно.

При принятии решения о целесообразности иметь в составе предприятия подразделение по изготовлению комплектующих, следует учесть релевантные издержки, которые зависят от принимаемых решений. После принятия решения о ликвидации

подразделения, постоянные издержки останутся прежними, а их доля в себестоимости отдельных выпускаемых изделий возрастет, прибыль снизится. Пределы этого снижения должны быть учтены при анализе ситуации. Обоснованное определение релевантных издержек будущего периода приобретает для предпринимателя дополнительную ценность, так как при альтернативном решении вопроса релевантных издержек возможен прирост наличных денежных средств, необходимый для покупки у сторонних организаций требуемого объема комплектующих изделий.

2. **Затратный метод** основан на применении во многих отраслях народного хозяйства затратного метода ценообразования. При планировании нормы рентабельности для включения прибыли в себестоимость принимается во внимание необходимый размер прибыли, остающийся в распоряжении предприятия, налоги, уплачиваемые с прибыли, и себестоимость товарной продукции.

Норма рентабельности (НР) рассчитывается путем деления плановой балансовой прибыли за определенный период времени на себестоимость товарной продукции за тот же период. При расчете плановой **балансовой прибыли** (БП) необходимо учитывать следующие элементы в соответствии с действующим в Республике Беларусь порядком распределения прибыли:

1. **Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия** (П_р): обосновывается исходя из потребности, рассчитывается в соответствии с установленными нормативами и включает в себя:

- фонд накопления (ФН),
- фонд потребления (ФП),
- средства на пополнение оборотных средств предприятия (ОФ).

2. **Плата по процентам за ссуды** (К), которые были взяты на пополнение собственных оборотных средств, на приобретение основных средств и нематериальных активов.

3. **Налог на прибыль** (Н_п) рассчитывается по формуле:

$$H_{п} = \frac{П_{р}}{100\% - СтН_{п}} \times СтН_{п}$$

СтН_п – ставка налога на прибыль, %.

и прочие расходы, производимые за счет чистой прибыли

Алгоритм обоснования нормы рентабельности для включения требуемого размера прибыли в цену может быть представлен следующими шагами:

$$1. П_{р} = ФН + ФП + К + ОФ$$

$$2. H_{п} = \frac{П_{р}}{100\% - СтН_{п}} \times СтН_{п}$$

$$3. БП = П_{р} + H_{п}$$

$$4. НР, \% = \frac{БП}{С/С_{тп}} \times 100\%$$

Для проверки алгоритма предположим, что предприятие за определенный период времени получило балансовую прибыль, необходимо рассчитать прибыль, ос-

тающуюся в распоряжении предприятия, с учетом действующей в Республике Беларусь системы налогообложения.

$$1. N_{\pi} = \frac{БП}{100} \times СтN_{\pi}$$

$$2. П_p = БП - N_{\pi}$$

Пример 4

По расчетам предприятию в течение года для успешной работы на рынке требуется 400 тыс. руб. на формирование фонда потребления и 1,6 млн. руб. для образования фонда накопления. Нераспределенная прибыль для выплаты дивидендов учредителям 3% от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Ставка налога на прибыль – 18%.

Плановая себестоимость товарной продукции - 18 млн. руб.

Необходимо:

1. Определить норму рентабельности для включения соответствующей прибыли в цену предприятия.
2. Провести проверку полученного размера балансовой прибыли.

Решение:

Вопрос 1.

$$П_p = \frac{400 \text{ тыс. руб.} + 1600 \text{ тыс. руб.}}{100\% - 3\%} \times 100\% = 2061,85 \text{ тыс. руб.}$$

$$N_{\pi} = \frac{2061,85 \text{ тыс. руб.}}{100\% - 18\%} \times 18\% = 452,60 \text{ тыс. руб.}$$

$$БП = 2061,85 + 452,60 = 2514,45 \text{ тыс. руб.}$$

$$НР, \% = \frac{2514,45 \text{ тыс. руб.}}{18000 \text{ тыс. руб.}} \times 100\% = 13,96 \text{ тыс. руб.}$$

Требуемый размер чистой прибыли может быть достигнут при включении прибыли в цену исходя из нормы рентабельности в 13,96%.

Вопрос 2.

При ответе на второй вопрос, будем считать, что по итогам работы за год предприятие получило балансовую прибыль в размере 2514,45 тыс.руб., необходимо найти прибыль, остающуюся в его распоряжении.

$$N_{\pi} = \frac{2514,45 \text{ тыс. руб.}}{100\%} \times 18\% = 452,60 \text{ тыс. руб.}$$

$$П_p = 2514,45 - 452,60 = 2061,85 \text{ тыс. руб.}$$

Как видно и в первом, и во втором случае размер чистой прибыли одинаков, следовательно, алгоритм верен.

4. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНЫ У ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

4.1. Расчет элементов отпускной цены предприятия-производителя прямым и обратным счетом

Несмотря на относительную простоту расчета, а также на достоинства метода прямого расчета, сфера его действия все-таки имеет ограничения, так как:

- в условиях рынка цены многих товаров определяются под воздействием рыночных факторов, в зависимости от сложившейся конъюнктуры;
- при установлении окончательной цены не учитываются субъективное восприятие товара потребителями;
- не учитывается платежеспособный спрос потребителей;
- не дает гибкости при принятии ценовых решений предприятием.

С учетом действующих в Республике Беларусь нормативных документов цена у производителя рассчитывается по формуле:

$$ОЦ_{\text{произ}} = С + П + А + НДС,$$

где С – себестоимость;

П – прибыль;

А – акциз. В Республике Беларусь многие производимые товары являются подакцизными. Ставки акцизов могут быть адвалорными (в процентах от оборота по реализации) или специфическими (в евро или белорусских рублях на единицу реализованной продукции);

НДС – налог на добавленную стоимость. Ставка на добавленную стоимость с 2010 года установлена 20%, а по некоторым продовольственным товарам и товарам для детей – 10%. Имеется также ставка 0%.

При прямом затратном методе, когда известна себестоимость и прибыль продукции, цена производителя рассчитывается по формуле:

$$С + П + А + НДС = ОЦ_t,$$

$$А = (С + П) \times \%А / (100\% - \%А),$$

$$НДС = (С + П + А) \times \%НДС / 100,$$

где %А – ставка акциза в процентах;

%НДС – ставка НДС в процентах.

При обратном затратном методе, когда известна отпускная цена и себестоимость продукции, возможная прибыль рассчитывается по формуле:

$$П = ОЦ_{\text{произ}} - НДС - А,$$

$$НДС = ОЦ_{\text{произ}} \times \%НДС / (100\% + \%НДС),$$

$$А = (ОЦ_{\text{произ}} - НДС) \times \%А / 100.$$

Модель розничной цены записывается в виде формулы:

$$PC = OC_{\text{без НДС}} + TH + НДС$$

где $OC_{\text{без НДС}}$ – отпускная (закупочная) цена без НДС;

ТН – торговая надбавка;

НДС – налог на добавленную стоимость.

При прямом затратном методе розничная цена рассчитывается по формуле:

$$OC_{\text{без НДС}} + TH + НДС_{\text{торг}} = ;$$

$$TH = OC_{\text{без НДС}} \times \%TH/100;$$

$$НДС = (OC_{\text{без НДС}} + TH) \times \%НДС/100$$

где $\%TH$ – ставка в процентах торговой надбавки;

$\%НДС$ – ставка НДС в процентах.

При обратном затратном методе, когда известна розничная цена и отпускная цена производителя без НДС размер торговой надбавки рассчитывается по формуле:

$$TH = PC - НДС_{\text{торг}} - OC_{\text{без}};$$

$$НДС_{\text{торг}} = PC \times \%НДС/(100\% + \%Н);$$

где $\%НДС$ – ставка НДС в процентах.

Торговая надбавка в торговой организации исчисляется по формуле:

$$TH = И + П$$

где И – издержки в торговле;

П – прибыль в торговле.

Расчет уровня планируемой торговой надбавки производится по формуле:

$$\%TH = TH/OC_{\text{без НДС}} \times 100\%$$

Примечание: налоговые ставки задаются в процентном выражении.

Если в результате получена положительная величина прибыли, то еще рано говорить о целесообразности выведения товара на рынок. Не всегда положительная величина прибыли может выступать в качестве аргумента для принятия решения, важно рассмотреть показатель рентабельности. Если полученная рентабельность окажется выше среднего ее значения в целом по предприятию, то можно принять решение о выпуске изделия. Если же рентабельность окажется ниже – необходимо проанализи-

ровать собственные издержки с целью их снижения для увеличения размера прибыли, либо изучить конъюнктуру других рынков, либо вообще отказаться от данного изделия из-за его низкой эффективности.

Пример 5

Определить розничную цену изделия, если известно, что себестоимость при которой может успешно реализовываться данное изделие составляет 38 тысяч рублей. Наценка торговых предприятий составляет 7%, а рентабельность продукции предприятия равна 20%. Косвенные налоги: акциз 8%, налог на добавленную стоимость.

Оценить (в табличной форме) структуру розничной цены и построить соответствующую диаграмму со следующими элементами: себестоимость продукции; прибыль; косвенные налоги; торговая надбавка, остающаяся в распоряжении посредника.

Решение:

1. Считаем плановую прибыль:

$$\Pi = R / 100\% \times C = 20 / 100 \times 38000 = 7600 \text{ руб.}$$

2. Считаем затратную цену:

$$\text{ЗЦ} = C + \Pi = 38000 + 7600 = 45600 \text{ руб.}$$

3. Считаем сумму акциза:

$$A = \frac{\text{ЗЦ}}{100\% - \%A} \times \%A = \frac{45600}{92} \times 8 = 3965,22 \text{ руб.}$$

4. Считаем отпускную цену производителя без НДС:

$$\text{ОЦ}_{\text{пр. без НДС}} = \text{ЗЦ} + A = 45600 + 3965,22 = 49565,22 \text{ руб.}$$

5. Считаем НДС производителя:

$$\text{НДС}_{\text{пр}} = \text{ОЦ}_{\text{пр. без НДС}} \times \% \text{НДС} / 100\% = 49565,22 \times 20 / 100 = 9913,04 \text{ руб.}$$

6. Считаем отпускную цену производителя с НДС:

$$\text{ОЦ}_{\text{пр. с НДС}} = \text{ОЦ}_{\text{пр. без НДС}} + \text{НДС}_{\text{пр}} = 49565,22 + 9913,04 = 59478,26 \text{ руб.}$$

7. Считаем сумму торговой наценки:

$$\text{ТН} = \text{ОЦ}_{\text{пр. без НДС}} \times \% \text{ТН} / 100\% = 49565,22 \times 7 / 100 = 3469,56 \text{ руб.}$$

8. Считаем РЦ без НДС:

$$\text{РЦ}_{\text{без НДС}} = \text{ОЦ}_{\text{пр. без НДС}} + \text{ТН} = 49565,22 + 3469,56 = 53034,78 \text{ руб.}$$

9. Считаем НДС торговый:

$$\text{НДС}_{\text{торг}} = \text{РЦ}_{\text{без НДС}} \times \frac{\% \text{НДС}}{100\%} = 53034,78 \times \frac{20}{100} \text{ руб.}$$

$$= 10606,96 \text{ руб.}$$

10. Считаем розничную цену с НДС:

$$\text{РЦ}_{\text{с НДС}} = \text{РЦ}_{\text{без НДС}} + \text{НДС}_{\text{торг}} = 53034,78 + 10606,96 = 63641,74 \text{ руб.}$$

Таблица 4. Структура розничной цены товара по элементам

Элементы	ТН = 7%	Структура цены в %
Себестоимость единицы продукции	38000	76,7
Плановая прибыль на 1 изделие	7600	15,3
<i>Итого затратная цена</i>	45600	-
Акциз	3965,22	8
<i>Отпускная цена производителя без НДС</i>	49565,22	100
НДС, начисленный производителем	9913,04	-
<i>Итого отпускная цена производителя</i>	59478,26	-
Торговая наценка	3469,56	7
НДС, начисленный в торговле	10606,96	20
<i>Итого розничная цена товара</i>	63646,74	127

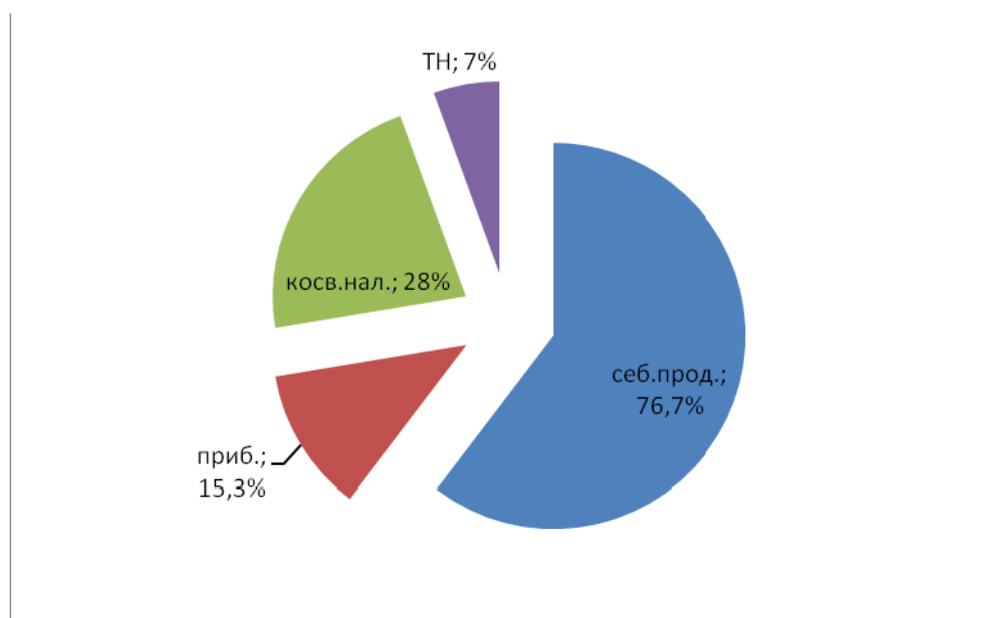


Рисунок 2. - Структура розничной цены по элементам

Задачи для решения

Задача 10.

Возможная отпускная цена изделия исходя из конъюнктуры рынка (цена с НДС) – 5300 руб. Полная себестоимость производства – 3700 руб.

Найти возможную прибыль и рентабельность организации по данному товару.

Задача 11.

Определить розничную цену на ювелирное изделие. Ювелирная фабрика произвела и реализовала ювелирное изделие по отпускной цене 750 тыс. руб. Ставка НДС – 20 %. Торговая надбавка составила 30 %. А – 40%.

Задача 12.

Рассчитать отпускную цену изделия с учетом акциза, НДС и других отчислений. Полная себестоимость изделия – 1000 тыс. руб. Прибыль – 260 тыс. руб. Ставка акциза – 10 %.

Задача 13.

Полная себестоимость производства единицы изделия 2 100 р. Уплачен НДС по сырью и комплектующим – 310 р. Плановая рентабельность – 25 %.

Рассчитать отпускную цену и НДС к уплате.

Задача 14.

Полная себестоимость единицы подакцизного товара – 590 р. Входящий НДС – 83 р. Плановая рентабельность – 20 %. Ставка акциза – 50 %.

Рассчитать отпускную цену товара.

Задача 15.

Отпускная цена единицы подакцизного товара у производителя без НДС – 260 р. Полная себестоимость единицы изделия – 120 р. Акциз – 40 %.

Рассчитать рентабельность товара.

Задача 16.

Отпускная цена без НДС за единицу товара у организации–изготовителя по прейскуранту – 10 000 р. Организация–изготовитель предоставляет оптовой базе скидку исходя из условий оплаты 3 %.

Рассчитать, по какой отпускной цене будет реализован товар организации розничной торговли, если применяемая оптовая надбавка – 9 %.

Задача 17.

Предельная розничная цена по которой товар может быть реализован потребителю – 550 000 р., оптовая надбавка – 33 %, торговая надбавка – 27 %, оптовая скидка – 18 %, себестоимость единицы подакцизного товара – 106 000 р., акциз – 40 %.

Определить прибыль, рентабельность товара и НДС уплачиваемый в бюджет.

Задача 18.

Розничная цена, по которой товар может быть реализован потребителю, составляет 56 000 р. Известно, что себестоимость изделия – 20 000 р., рентабельность – 15 %, акциз – 25 %, торговая надбавка – 30 %.

Определить % оптовой надбавки.

Задача 19.

Себестоимость изделия – 35 000 р., рентабельность – 18 %, акциз – 45 %, торговая надбавка – 30 %.

Определить розничную цену и ее структуру по элементам (в %): себестоимость продукции; прибыль; косвенные налоги; торговая наценка, остающаяся в распоряжении посредника.

Задача 20.

По какой максимально высокой отпускной цене оптовый посредник может позволить себе купить товар у производителя, если он собирается реализовать его розничному посреднику по оптовой цене – 250 000 р. Оптовой надбавка – 17 %.

Задача 21.

Розничная цена, по которой товар может быть успешно реализован потребителю, составляет 58 000 р. Известно, что себестоимость изделия – 32 000 р., рентабельность – 8 %.

Определить максимальный % торговой наценки, на которую может рассчитывать розничный посредник в результате совершения сделки.

Задача 22.

Себестоимость единицы товара у производителя – 4 000 р., рентабельность – 20 %, оптовая надбавка – 500 р., торговая надбавка – 15 %.

Определить отпускную цену оптовика и розничную цену.

Задача 23.

Предельная оптовая цена по которой товар может быть реализован потребителю – 13 600 р., оптовая надбавка – 25 %, оптовая скидка 5%, себестоимость единицы подакцизного товара – 5 500 р., акциз – 30 %.

Определить прибыль и рентабельность товара.

4.2. Состав отпускных цен у импортера

Вид товара	Формула отпускной цены
Не подакцизный товар	$ОЦ = C_K + П_T + O_T + P_{ПР} + ОН;$ $ОЦ + НДС = ОЦ_{сНДС}$
Подакцизный товар со специфическими ставками	$ОЦ = C_K + П_T + O_T + P_{ПР} + A + ОН;$ $ОЦ + НДС = ОЦ_{сНДС}; ОН = И + П$
Подакцизный товар с адвалорными ставками	$ОЦ = C_K + П_T + O_T + P_{ПР} + A_1 + ОН;$ $ОЦ + НДС = ОЦ_{сНДС}; ОН = И + П + A_D$

Примечание. C_K - контрактная цена, пересчитываемая в белорусские рубли по курсу Национального банка на дату формирования цен;

$П_T$ - таможенная пошлина;

O_T - таможенное оформление;

$P_{ПР}$ - прочие (иные) расходы, связанные с выполнением установленных законодательством требований при импорте товаров;

$ОН$ - оптовая надбавка;

A, A_1 - акциз, уплачиваемый на границе при ввозе подакцизного товара;

A_D - доплата по акцизу,

И - расходы на реализацию (у импортера – расходы по осуществлению оптовой деятельности),

П - прибыль.

Виды ставок таможенных пошлин

Вид ставок	Характеристика	Примеры ставок
Специфическая	За единицу товара	0,2 евро за 1 кг 0,6 евро за 1 шт. 2 евро за 1 л 100% спирта 0,6 евро за 1 л 3 евро за 1 см ³ двигателя
Адвалорная	В процентах от таможенной стоимости	5% 10%
Комбинированная	В процентах, но не менее ставки в евро за единицу измерения товара. Уплате подлежит большая из сумм	20%, но не менее 1 евро за 1 м ² 5%, но не менее 0,7 евро за 1 кг 15%, но не менее 0,07 евро за 1 л 30%, но не менее 3 евро за 1000 шт. 20%, но не менее 6,9 евро за 1 шт.

Расчет отдельных элементов отпускных цен

Название элементов	Условное обозначение	Методика расчета
Таможенная пошлина по адвалорной ставке	P_T	$P_T = C_T \times \%P_T:100\%$
НДС, уплачиваемый на границе	$НДС_{ГР}$	$НДС_{ГР} = (C_T + P_T + A) \times \%НДС:100\%$
Акциз, уплачиваемый на границе по адвалорной ставке	A_1	$A_1 = (C_T + P_T) \times \%A:100\%$
Цена приобретения (цена до границы)	$Ц_{П}$	$Ц_{П} = C_K + P_T + O_T + P_{ПР} + A$
Оптовая надбавка импортера по не подакцизному товару и подакцизному товару со специфической ставкой акциза	$ОН$	$ОН = И + П$
Оптовая надбавка импортера по подакцизному товару с адвалорной ставкой акциза	$ОН$	$ОН = И + П + A_D$
Оптовая надбавка импортера при ограничении ее размера в процентах	$ОН$	$ОН = Ц_{П} - \%ОН:100\%$
Доплата по акцизу по подакцизным товарам с адвалорной ставкой	A_D	$PC = C_K + P_T + O_T + P_{ПР} + A_1 + И + П - A_1;$ $A_2 = PC \times \%A:(100\% - \%A);$ $A_D = A_2 - A_1$
НДС при реализации ввезенного товара	$НДС$	$НДС = ОЦ \times \%НДС:100\%$

Расчет отдельных элементов отпускных цен

Название элементов	Условное обозначение	Методика расчета
Отпускная цена	ОЦ	$ОЦ = ОЦ_{сНДС} : (100\% + \%НДС) \times 100\%$
НДС, уплачиваемый на границе	НДС _{ГР}	$НДС_{ГР} = (C_T + П_T + A) \times \%НДС : 100\%$
Доход от реализации (оптовая надбавка)	Д	$Д = ОЦ - Ц_{П}$
Прибыль по неподакцизному товару, а также подакцизному товару со специфической ставкой акциза	П	$П = Д - И$
Сумма доплаты по акцизу после реализации подакцизного товара с адвалорной ставкой акциза	А _Д	$A_2 = ОЦ \times \%A : 100\%;$ $A_Д = A_2 - A_1$
Прибыль импортера по подакцизному товару с адвалорной ставкой акциза	П	$П = Д - A_Д - И$

Пример 6

Расчет плановой отпускной цены импортера на не подакцизный товар

Декларируется 150 ед. товара. Контрактная стоимость единицы товара - 18 дол. Таможенная стоимость - 19 дол. Таможенная пошлина - 15% от таможенной стоимости. Таможенное оформление - 20 евро на партию товара. Прочие расходы по импорту на единицу товара - 3600 р. Ставка НДС - 20%. Курс доллара по официальному курсу Нацбанка, установленному на день формирования цены - 2950 бел. р., курс евро - 3870 бел. р. (условный). Плановая оптовая надбавка импортера - 30%. Рассчитать плановую отпускную цену импортера.

Решение:

1. Контрактная стоимость (Ск) - $18 \times 2950 = 53100$ р.
2. Таможенная стоимость (Ст) - $19 \times 2950 = 56050$ р.
3. Таможенная пошлина (П_Т) - $56\ 050 \times 15 : 100 = 8408$ р.
4. Таможенное оформление (От) - $20 \times 3870 : 150 = 516$ р.
5. Прочие расходы по импорту - 3600 р.
6. НДС, уплаченный при ввозе товаров (в отпускную цену не включается) - $(56\ 050 + 8408) \times 20 : 100 = 12\ 892$ р.
7. Цена до границы (Ц_{гр}) - $53100 + 8408 + 516 + 3600 = 65624$ р.
8. Оптовая надбавка импортера в - $65624 \times 30 : 100 = 19687$ р.
9. Отпускная цена - $65624 + 19687 = 85311$ р.
10. НДС - $85\ 311 \times 0,20 = 17062$ р.
11. ОЦ_{сНДС} - $85311 + 17062 = 102373$ р.
12. Доплата в бюджет по НДС - $17062 - 12892 = 4170$ р.

Задачи для решения

Задача 24

Расчет плановой оптовой надбавки и плановой отпускной цены импортера на не подакцизный товар

Декларируется 100 ед. товара в таможенном режиме «свободное обращение». Контрактная стоимость единицы товара - 20 дол. Таможенная стоимость - 20 дол. Таможенная пошлина - 12% от таможенной стоимости, но не менее 1,8 евро на единицу товара. Таможенное оформление - 20 евро на партию товара. Прочие расходы по импорту на единицу товара - 4100 р.

Ставка НДС - 20%. Курс доллара по официальному курсу Нацбанка, установленному на день формирования цены. Расходы по осуществлению оптовой деятельности на единицу товара - 9600 р. Плановая прибыль на единицу товара - 12 500 р.

Рассчитать плановую оптовую надбавку и плановую отпускную цену импортера.

Задача 25

Расчет плановой отпускной цены импортера на подакцизный товар с адвалорной ставкой, предназначенный для розничной продажи

Декларируется 70 ед. товара в таможенном режиме «свободное обращение». Контрактная стоимость единицы товара - 34 дол. Таможенная стоимость - 35 дол. Таможенная пошлина - 10% от таможенной стоимости, но не менее 3 евро на единицу товара. Таможенное оформление - 20 евро на партию товара. Ставка акциза - 30%. Прочие расходы по импорту на единицу товара - 4620 р. Ставка НДС - 20%. Курс доллара по официальному курсу Нацбанка, установленному на день формирования цены. Расходы по осуществлению оптовой деятельности на единицу товара - 11 300 р. Плановая прибыль на единицу товара - 25 000 р.

Рассчитать плановую отпускную цену импортера.

Задача 26

Расчет прибыли по импорту, если товар не является подакцизным, отпускная цена формировалась исходя из конъюнктуры рынка

Товар продали исходя из цены внутреннего рынка с НДС за 165 200 р. Цена до границы (контрактная стоимость, таможенное оформление, таможенная пошлина, прочие расходы по импорту) составила 92 500 р., в том числе контрактная стоимость - 65 100 р. Расходы по осуществлению оптовой деятельности на единицу товара - 22 500 р. Ставка НДС - 20%. Рассчитать прибыль, которую получил импортер на единицу товара.

Задача 27

Расчет прибыли на подакцизный товар с адвалорной ставкой

Товар реализован в республике по отпускной цене с НДС 96 000 р. Цена до границы составила 21 903 р. Из нее уплачен акциз на границе по ставке 25% - 4631 р. Кроме того, входной НДС, уплаченный на границе, составил 4631 р. Расходы по осуществлению оптовой деятельности на единицу товара - 12 000 р. Рассчитать прибыль, которую получил импортер на единицу товара.

4.3. Мировая цена и виды контрактных цен

Цены экспортных и импортных контрактов устанавливаются на базе мировых цен, что в принципе отличает методику ценообразования во внешнеэкономической деятельности от той, которой руководствуются при определении цен внутреннего рынка. Выполнение данного требования - одно из основных условий квалифицированной работы на внешнем рынке.

Цена - одно из важнейших условий внешнеторгового контракта. В современный период, в условиях широкого выхода на внешний рынок отечественных фирм, не имеющих достаточного опыта коммерческой работы, рациональное определение цены приобретает особую значимость.

Знание предпринимателем реального уровня мировых цен поможет ему избежать финансовых убытков. В то же время при реализации продукции по ценам ниже среднего мирового уровня экспортера могут обвинить в демпинге, в недобросовестной конкуренции.

Кроме упущенной выгоды, это неизбежно приводит к "потере лица", к утрате имиджа, к которому, быть может, фирма стремилась многие годы. Незнание цен мирового рынка может привести и к импорту по завышенным ценам, а это означает, что дефицитная валюта будет истрачена нерационально.

В категорию мировых цен могут быть отнесены только те цены внешнего рынка, которые, во-первых, установлены в свободно конвертируемой валюте: во-вторых, являются ценами на товары или услуги ведущих производителей и поставщиков, т.е. имеющих существенную долю в общем объеме подобной продукции, реализуемой на соответствующем мировом рынке; в-третьих, для товаров сырьевой группы берутся цены тех регионов мира, в которых сосредоточено их производство или торговля, - цены базисных рынков. Для нефти и нефтепродуктов, например, это цены портов Персидского и мексиканского заливов, а в Европе - портов Антверпен, Роттердам и Амстердам.

Для определения цен широко используются публикуемые цены: **справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены фактических сделок (price of an offer); цены предложений крупных фирм.** Эти цены в той или иной степени отражают уровень мировых цен.

Справочные цены (advertised price) - это цены внутренней оптовой торговли или внешней торговли стран с рыночной экономикой, которые регулярно публикуются в деловых газетах и журналах, специальных бюллетенях фирменных каталогах и прейскурантах. Эти цены обычно отражают общее направление динамики цен за предшествующий период, их можно использовать при заключении контрактов на срочную поставку небольших партий товаров. Они приблизительно отражают уровень цен реальных сделок и могут служить отправной точкой для переговоров

Биржевая цена (exchange price, stock price), или биржевая котировка (exchange quotation) - цена товара, являющегося объектом биржевой торговли.

При торговле сырьем или полуфабрикатами необходимо иметь сведения о ценах на биржах и аукционах (auction price). Эти цены всегда отражают реальный уровень при заключении конкретных сделок, поскольку каждая биржа осуществляет учет, систематизацию и публикацию биржевых котировок. Как правило, биржи публикуют котировки на начало и конец утреннего и вечернего биржевых торгов (сессий), котировки продавцов и покупателей товаров, котировки на товары немедленной поставки (spot) и срочной поставки (forward). Подсчитываются и публикуются средние и другие котировки на каждый день работы биржи. Котировки достаточно объективно отражают мировой уровень цен на биржевые товары, а их официальные публи-

кации являются основанием для установления цен на аналогичные товары во внебиржевой торговле.

Сведения о **ценах на аукционах** также отражают реальные сделки, близки к котировкам бирж и могут служить ориентиром для установления цен.

Наиболее важной является, конечно, информация о **ценах фактических сделок** (price of the actual transaction) на аналогичные товары. Хотя подобная информация носит сугубо конфиденциальный характер, получить ее возможно.

Время от времени цены сделок появляются в печати. Если сопоставить хотя бы одну такую цену со справочной, то можно сориентироваться и довольно точно определить уровень цены при подготовке проекта контракта. Эта цена, конечно, не должна быть окончательной, она лишь основана для ведения переговоров.

Цены предложений крупных фирм менее представительны, чем цены фактических сделок, поскольку отражают монопольный характер поставок товара и по существу имеют характер справочных цен, так как первоначальные цены (original price) в результате согласования при заключении сделок обычно понижаются.

В качестве отправной точки для проведения переговоров о цене партнеры по торговой сделке используют базисные цены (base price), в основе которых - цены, публикуемые в различных справочниках и прейскурантах (прейскурантные цены - list price).

Базисная цена - цена товара, которая принимается в качестве базы при определении внешнеторговой цены данной продукции (товара), а также индекса цен в международной торговле в целом и по отдельным видам товаров. Базисная цена регулярно пересматривается с учетом изменений ассортимента внешнеторгового объема на рынке.

Цены на товары можно классифицировать по степени определенности: на определенные и определимые.

Под **определенной ценой** понимается прямое установление цены в виде твердой суммы.

Под **определимой ценой** понимается косвенная ссылка на условие исчисления цены к моменту платежа. Этот способ характеризуется указанием в контракте на справочные цены, публикуемые в периодических изданиях, биржевые котировки в центрах международной торговли, цены аукционов.

В англо-американском праве предусмотрено, что при отсутствии указания на цену или способ ее установления считается, что условия о цене выполнены, поскольку стороны "молчаливо" подразумевают "разумную цену" на момент сдачи товара, т.е. цену, обычно взимаемую за такие товары.

По способу фиксации цены (price fixing); различают цены твердые, периодически твердые, подвижные, скользящие.

Твердая цена (firm price) устанавливается в момент подписания контракта, она не подлежит изменению в течение всего срока его действия и не зависит от сроков и порядка поставки товара (продукции). В контрактах с длительными сроками поставки обычно делается ценовая оговорка (price clause): "Цена твердая, изменению не подлежит".

Твердые цены не меняются в течение срока действия контракта. Однако такие цены исключают возможность последующего учета колебаний экономической конъюнктуры, которые могут обернуться убытками для одной из сторон (если к наступлению времени платежа рыночные цены либо возрастут либо упадут). Обычно такие цены применяются в сделках с немедленной поставкой товара или поставках в короткие сроки.

Периодически твердые цены предполагают определенную фиксированную сумму, действительную на определенный период времени. В момент подписания контракта цены не фиксируются, а определяются, например, перед поставкой каждой партии товара, в начале года и т. д.

Подвижная цена (flexible price) - это зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится ценовая оговорка, предусматривающая, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте (оговорка о повышении и понижении цены).

Подвижные цены в отличие от периодических твердых фиксируются в контракте, но предполагают пересмотр цен сторонами при изменении цен на рынке на определенный процент (например, стороны примут такое решение, если изменение цен превысит 3%). При этом в контракте обязательно должен быть указан источник, которым стороны будут руководствоваться при определении индекса цен.

Скользящая цена (sliding price) - это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта. Эта цена применяется в контрактах на товары длительного цикла изготовления. Цена, предусмотренная в контракте, корректируется при изменении ценообразующих факторов (заработной платы, стоимости сырья и т. д.) в период действия контракта. Одновременно оговариваются пределы (как правило, в процентах) отклонения фактической цены от контрактной в ту или иную сторону (например, 5%).

Формула скользящих цен обычно имеет следующий вид:

$$C_{\text{к}} = K_{\text{т}} + K_{\text{мз}} + K_{\text{зп}}$$

где:

$K_{\text{т}}$ – коэффициент торможения, то есть доля в цене постоянных издержек;

$K_{\text{мз}}$ – доля в цене затрат на приобретение сырья и материалов;

$K_{\text{зп}}$ – доля в цене расходов на заработную плату.

Окончательная цена при таком способе фиксации цены рассчитывается по формуле:

$$C = \frac{C_{\text{к}}}{(100\%)} \times (K_{\text{т}} + I_{\text{мз}} \times K_{\text{мз}} + I_{\text{зп}} \times K_{\text{зп}})$$

где:

$I_{\text{зп}}$ – индекс изменения заработной платы (отношение заработной платы на момент поставки к заработной плате на момент подписания контракта);

$I_{\text{мз}}$ – индекс изменения стоимости материалов (отношение стоимости материалов на момент поставки к стоимости материалов на момент подписания контракта);

(100%) – исходная цена делится на 100 %, если $K_{\text{т}}$, $K_{\text{мз}}$, $K_{\text{зп}}$ в формуле подставляются в процентах, если в долях, то 100% из формулы исключаются.

Пример 7

Определить продажную цену товара на день поставки, если продажная цена на день подписания договора – 3 млн. рублей; средняя заработная плата на день подписания договора – 26 тыс. рублей; стоимость сырья и материалов на единицу продукции на день подписания договора – 1240 рублей; средняя заработная плата на день поставки – 35 тыс. рублей; стоимость сырья и материалов на единицу продук-

цены на день поставки – 2300 рублей, удельный вес заработной платы, сырья и материалов – 15% и 45% соответственно.

$$\begin{aligned}
 C &= \frac{3000000}{100} \times \left((100 - 45 - 15) + \frac{2300}{1240} \times 45 + \frac{35000}{26000} \times 15 \right) = \\
 &= \frac{3000000}{100} \times (40 + 1,0540 \times 45 + 1,3461 \times 15) = \\
 &= \frac{3000000}{100} \times 143,6575 = 4\,309\,950 \text{ рублей}
 \end{aligned}$$

Индексы изменения заработной платы и стоимости материальных ресурсов определяются обычно в те периоды, когда производитель фактически несет расходы на приобретение сырья (обычно первая половина срока изготовления товара) и на оплату рабочей силы (обычно это последние 2/3 срока исполнения контракта). В контракте указывается общий порядок фиксации цены и оговаривается предельный уровень отклонения окончательной цены от исходной. Например, если бы в нашем примере в контракте была оговорка, о том, что предельный уровень отклонения окончательной цены от исходной не может превышать 40 процентов, то так как 143,6575% > 140%, окончательная цена была бы

$$\frac{3000000}{100} \times 140 = 4\,200\,000 \text{ рублей}$$

Система скидок с цены

В мировой практике широко применяется **система скидок**. Определение цены товара нередко сопровождается включением в контракт условий о скидках с цены (price reduction). Обычно применяется несколько десятков видов скидок, но наиболее распространены следующие.

Бонусные скидки (bonus rebates - скидка за оборот) - обычно предоставляется крупным оптовым покупателям, причем не за каждую отдельную партию, а за заранее согласованный годовой объем оборота; составляют 7-8% стоимости оборота.

Сезонные скидки (seasonal discount) - имеют сезонный характер и применяются главным образом при торговле товарами массового спроса (обувь, одежда и т.д.). Например, при наступлении сезона на рынок поступают более новые и модные товары, при этом на товары, выходящие из моды, вводят скидки с цены.

Дилерские скидки (dealer discount) - предоставляются оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам. За счет таких скидок дилеры должны покрывать свои расходы на продажу, сервис и получать прибыль. В зависимости от целей и задач, решаемых фирмой, может быть использован метод вертикального ценообразования. При этом предприятие-изготовитель самостоятельно устанавливает розничную цену, заранее закладывая в нее размеры скидок для оптовых и розничных покупателей. Величина дилерской скидки достигает 30% и зависит от вида товара и объема посреднических услуг.

Закрытые скидки (closed discount) - используются в замкнутом экономическом пространстве и предоставляются на продукцию (товары), образующуюся внутри фирмы или во внутренней торговле международных объединений и групп. Закрытые скидки могут также вводиться на товары, поставляемые по некоторым межправительственным соглашениям.

Скидки с цены могут предлагаться покупателю также и **при увеличении объема заказа**. В зависимости от величины и серийности заказа размер количественных скидок может меняться. Размер таких скидок относительно невелик при поставках товаров массового спроса. Для товаров, производимых малыми сериями или по индивидуальному заказу, скидка на количество имеет значение, так как увеличение серии приводит к сокращению издержек производства. Скидки на количество составляют обычно 10-15% от стоимости сделки. Скидки, предоставляемые при неоднократном увеличении заказа, называются прогрессивными (progressive discount).

Скидки "сконто" (cash discount) - применяются, если платежи по контракту осуществляются ранее срока, указанного в контракте, и притом оплачиваются наличными; составляют 3-5%.

Специальные скидки (extra discount) - носят конфиденциальный характер, представляют собой коммерческую тайну и предоставляются партнеру, с которым фирма имеет особые доверительные или длительные отношения. Размер таких скидок можно только предполагать.

Существуют и другие виды скидок: за поставку к определенному сроку, за улучшенное качество, за серийность товара, за пробные партии и т.д.

4.4. Инкотермс 2010 (Incoterms 2010)

Incoterms (Инкотермс) является товарным знаком Международной торговой палаты (International Chamber of Commerce, ICC). Правила ICC для использования торговых терминов в национальной и международной торговле. Официальный перевод Incoterms® 2010 Международной торговой палаты (ICC) на русский язык.

Правила Incoterms® (Инкотермс) представляют сокращенные по первым трем буквам торговые термины, отражающие предпринимательскую практику в договорах международной купли-продажи товаров. Правила Инкотермс определяют в основном обязанности, стоимость и риски, возникающие при доставке товара от продавцов к покупателям.

Правила Инкотермс только указывают, какая из сторон договора купли-продажи должна осуществить необходимые для перевозки и страхования действия, когда продавец передает товар покупателю, и какие расходы несет каждая из сторон. Правила Инкотермс не указывают на подлежащую уплате цену или способ оплаты. Они также не регламентируют переход права собственности на товар или последствия нарушения договора. Эти вопросы обычно определяются в ясно выраженных условиях в договоре купли-продажи или в праве, применимом к такому договору. Стороны, однако, должны учитывать, что строго обязательный национальный закон (mandatory local law) может иметь преимущество в отношении какого-либо аспекта договора купли-продажи, включая избранный термин Инкотермс.

Основные черты Инкотермс 2010

1. Два новых термина Инкотермс - DAT (Поставка на терминале) и DAP (Поставка в месте назначения) - заменили следующие термины Инкотермс 2000: DAF (Поставка на границе), DES (Поставка с судна), DEQ (Поставка с причала) и DDU (Поставка без оплаты пошлин)

Число терминов Инкотермс сокращено с 13 до 11. Это стало возможно путем включения двух новых терминов, которые могут быть использованы вне зависимости от согласованного способа перевозки, а именно: DAT (Поставка на терминале) и DAP (Поставка в месте назначения) вместо терминов Инкотермс 2000: DAF (Поставка на границе), DES (Поставка с судна), DEQ (Поставка с причала) и DDU (Поставка без оплаты пошлин).

Согласно указанным двум новым терминам поставка осуществляется в согласованном месте назначения: по термину DAT (Поставка на терминале) путем предоставления товара в распоряжение покупателя неразгруженным с прибывшего транспортного средства (как это было ранее по термину DEQ (Поставка с причала); по термину DAP (Поставка в месте назначения) также путем предоставления товара в распоряжение покупателя, но готовым для разгрузки (как это было ранее по терминам DAF (Поставка на границе), DES (Поставка с судна) и DDU (Поставка без оплаты пошлин).

Указанные новые правила, как и их предшественники, являются терминами «прибытия (delivered terms)», т.е. продавец несет все расходы (кроме расходов по таможенной очистке для ввоза, если она применима) и риски, связанные с доставкой товара до согласованного места назначения.

Классификация 11 терминов Инкотермс 2010

Одиннадцать терминов Инкотермс 2010 можно разделить на две отдельные группы:

ПРАВИЛА ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА

EXW Ex Works Франко завод

FCA Free Carrier Франко перевозчик

CPT Carriage Paid to Перевозка оплачена до

CIP Carriage and Insurance Paid to Перевозка и страхование оплачены до

DAT Delivered at Terminal Поставка на терминале

DAP Delivered at Place Поставка в месте назначения

DDP Delivered Duty Paid Поставка с оплатой пошлин

ПРАВИЛА ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА

FAS Free Alongside Ship Свободно вдоль борта судна

FOB Free on Board Свободно на борту

CFR Cost and Freight Стоимость и фрахт

CIF Cost Insurance and Freight Стоимость, страхование и фрахт

Первая группа включает семь терминов, которые могут быть использованы независимо от избранного способа перевозки и независимо от того, используется один или несколько видов транспорта. К этой группе относятся термины EXW (Франко завод), FCA (Франко перевозчик), CPT (Перевозка оплачена до), CIP (Перевозка и страхование оплачены до), DAT (Поставка на терминале), DAP (Поставка в месте назначения) и DDP (Поставка с оплатой пошлин). Они могут быть использованы, даже если морская перевозка вообще отсутствует. Вместе с тем важно помнить, что эти термины могут быть применены, когда частично при перевозке используется судно.

Во второй группе терминов Инкотермс 2010 оба - пункт поставки и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, и поэтому эти термины именуется «морские и внутренние водные правила». В эту группу входят термины FAS (Свободно вдоль борта судна), FOB (Свободно на борту), CFR (Стоимость и фрахт) и CIF (Стоимость, страхование и фрахт). В трех последних терминах опущено любое упоминание поручней судна (the ship's rail) как пункта поставки, так как товар считается поставленным, когда он находится «на борту» судна. Это более точно отражает современную коммерческую реальность и исключает представление о том, что риск перемещается взад-вперед относительно воображаемой перпендикулярной линии.

Правила для внутринациональной и международной торговли

Инкотермс традиционно использовались в договорах международной купли-продажи, когда товар пересекал границу. В различных частях света создание торговых союзов, как, например, Европейский Союз, сделали менее важным видимый контроль над товарами при прохождении их через границу соответствующих сторон.

Поэтому в подзаголовках правил Инкотермс 2010 в явно выраженной форме указывается, что эти правила могут быть использованы как в договорах международной купли-продажи товаров, так и во внутринациональных договорах купли-продажи. В результате правила Инкотермс 2010 в ряде пунктов четко подчеркивают, что обязанность по осуществлению экспортно-импортных формальностей имеется только тогда, когда это применимо.

Два явления убедили ИСС в своевременности движения в этом направлении. Во-первых, коммерсанты широко используют правила Инкотермс во внутринациональных договорах купли-продажи. Во-вторых, имеется возрастающее в США желание использовать во внутренней торговле Инкотермс вместо ранее закрепленных в Единообразном торговом кодексе США терминов отгрузки и поставки.

Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов.

Сфера действия Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров (условия поставки товаров).

Каждый термин Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) представляет собой аббревиатуру из трех букв.

<u>Категория Е</u> Отгрузка	<u>EXW</u>	любые виды транспорта	EX Works (... named place) Франко завод (... название места)
<u>Категория F</u> Основная перевозка не оплачена продавцом	<u>FCA</u>	любые виды транспорта	Free Carrier (...named place) Франко перевозчик (...название места)
	<u>FAS</u>	морские и внутренние водные перевозки	Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)
	<u>FOB</u>	морские и внутренние водные перевозки	Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... название порта отгрузки)
<u>Категория С</u> Основная перевозка оплачена продавцом	<u>CFR</u>	морские и внутренние водные перевозки	Cost and Freight (... named port of destination) Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
	<u>CIF</u>	морские и внутренние водные перевозки	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)
	<u>CIP</u>	любые виды транспорта	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование опла

			чены до (...название места назначения)
	<u>CPT</u>	любые виды транспорта	Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)
<u>Категория D</u> Доставка	<u>DAT</u>	любые виды транспорта	Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Поставка на терминале (... название терминала)
	<u>DAP</u>	любые виды транспорта	Delivered At Point (... named point of destination) Поставка в пункте (... название пункта)
	<u>DDP</u>	любые виды транспорта	Delivered Duty Paid (... named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)

ТЕМАТИКА К ЗАЧЕТУ

1. Цена и ее основные функции в рыночной экономике
2. Виды и система цен
3. Состав цены по элементам
4. Особенности ценообразования на рынках с различной структурой
5. Ценовая дискриминация
6. Государственное регулирование цен. Косвенное регулирование цен
7. Государственное регулирование цен. Прямое регулирование цен
8. Система государственного регулирования цен в РБ
9. Выявление и пресечение установления монопольных цен
10. Процесс формирования цены. Выбор цели. Определение спроса. Анализ издержек
11. Процесс формирования цены. Выбор метода ценообразования. Установление окончательной цены
12. Методы ценообразования, основанные на издержках. Затратный метод
13. Методы ценообразования, основанные на издержках. Агрегатный, структурной аналогии
14. Параметрические методы ценообразования
15. Методы ценообразования, ориентированные на спрос, уровень конкуренции. Метод торгов, ощущаемой ценности.
16. Методы ценообразования, ориентированные на спрос, уровень конкуренции. Метод следования за лидером
17. Стратегии дифференцированного ценообразования
18. Стратегии конкурентного ценообразования
19. Ассортиментные стратегии ценообразования
20. Ценообразование в международной торговле. Определение базисных цен
21. Поправки к базисным ценам. Поправки на техническую сопоставимость
22. Поправки к базисным ценам. Поправки на время
23. Поправки к базисным ценам. Поправки на различия в условиях поставки (ИНКО-ТЕРМС 2010)
24. Поправки к базисным ценам. Поправки на количество и постоянство поставок
25. Поправки к базисным ценам. Поправки на валюту расчета
26. Ценовая эластичность спроса и ее учет в ценообразовании
27. Ценообразование на рынке земли
28. Ценообразование на рынке недвижимости

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Камаев, В.Д. Учебник по основам экономической теории / В.Д. Камаев. - Москва: Финансы и статистика, 2013. – 384 с.
2. Пиндайк, Р. Микроэкономика / Р. Пиндайк. – Москва: Просвещение, 2006. – 510 с.
3. Хайман, Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение / Д.Н. Хайман. – Москва: Финансы и статистика, 1992. – 2 т.
4. Гальперин, В.М. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И. Морун; под ред. В.М. Гальперина. – Санкт Петербург: Экономическая школа, 2012. – 520 с.
5. Гребенников, В.Н. Микроэкономика / В.Н. Гребенников, А.И. Леусский, Л.С. Тарасевич; под ред. Л.С. Тарасевича. - Санкт Петербург: Изд-во СПбУЭиФ, 2013. – 425 с.
6. Гребенников, П.И. Микроэкономика / П.И. Гребенников – Санкт Петербург: Питер, 2009. – 447 с.
7. Ивашковский, С.Н. Микроэкономика / С.Н. Ивашковский – Москва: Юнити, 2013. – 416 с.
8. Нуреев, Р.М. Основы экономической теории: Микроэкономика / Р.М. Нуреев – Москва: Высш. шк., 2012. – 430 с.
9. Фишер, С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; под ред. С. Фишера. - Москва: Дело ЛТД, 1993. – 650 с.
10. Емельянова, Т. В. Ценообразование: Учеб. пособие / Т.В.Емельянова. – 4-е изд. испр. – Минск: Выш. шк., 2008. – 304 с.
11. Карякина, О. А. Ценообразование: Курс лекций / О.А.Карякина, О.Э. Шаркова; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. - Минск: Ред.-изд. центр Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2003. - 174 с.
12. Тарасов, В. И. Ценообразование: Учеб. пособие / В.И.Тарасов. 2-е изд., стереотип. – Минск: Книжный Дом, 2006. – 256 с.
13. Цены и ценообразование: учебник по экономическим специальностям / Е. К. Васильева и др.; под общ. редакцией В. Е. Есипова. - СПб: Питер Пресс, 2008. - 476 с.
14. Салимжанов, И.К. Ценообразование: учебник / И.К. Салимжанов. – М.: КноРус, 2008. – 298 с.

Дополнительная литература

В качестве дополнительной литературы также может быть использован широкий круг источников – переводные и отечественные издания, материалы периодических изданий, имеющие отношение к экономической тематике:

1. Макконелл, К. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Макконелл, С. Брю; под ред. К. Макконелла. – Москва: Республика, 1992. – 2 т.
2. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – Москва: Республика, 2012. – 2 т.
3. Теория потребительского поведения и спроса (Серия «Вехи экономической мысли». Вып. 1). – Санкт Петербург. - 2011.
4. Теория фирмы (Серия «Вехи экономической мысли». Вып. 2). – Санкт Петербург. - 2013.

5. Баздникин, А. С. Цены и ценообразование: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / А. С. Баздникин. – М.: Юрайт, 2010. - 370 с.
6. Демко, А. В. Порядок формирования и применения цен и тарифов: практическое руководство / А. В. Демко. – Минск: ИВЦ Минфина, 2009. - 111 с.
7. Долан, Роберт Дж. Эффективное ценообразование: перевод / Роберт Дж. Долан, Герман Саймон. – М.: Экзамен, 2005. – 414 с.
8. Полещук, И. И. Ценообразование на мировом рынке: учебно-методическое пособие / И.И.Полещук, В.В.Терёшина. – Минск: БГЭУ, 2005. - 63 с.
9. Ценовая политика предприятия: Учеб. по экон. специальностям / В.М. Тарасевич; Под общ. ред. Г.Л.Багиева - СПб.: Питер принт, 2003. - 280 с.