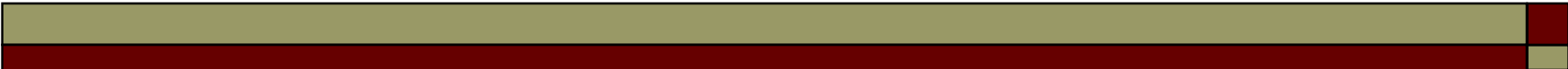


Ценообразование на предприятия



Вопросы по лекции

1. Ценовая политика;
2. Сущность и классификация себестоимости;
3. Сущность дохода и прибыли.

I Ценовая политика

Цена – это денежное выражение стоимости товара.

$$ST = C + V + m$$

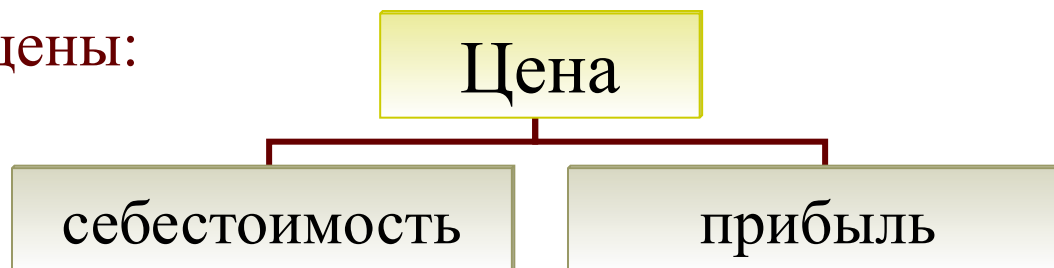
C – затраты прошлого труда;

V – затраты живого труда;

M – прибавочная стоимость.

1. Сущность, структура и виды цен

Структура цены:



Функции цены:

- учетная
- стимулирующая
- распределительная

ВИДЫ ЦЕН

- 1. по характеру обслуживаемого оборота:**
 - оптовая
 - розничная
- 2. в зависимости от государственного воздействия:**
 - свободные
 - регулируемые
 - фиксируемые
- 3. по способу установления**
 - твердая
 - Текущая
- 4. с учетом фактора времени**
 - постоянные
 - сезонные
 - ступенчатые
- 5. по способу получения информации об уровне цен**
 - справочные
 - преysкурaнтные
 - расчетные
- 6. в зависимости от вида рынка**
 - аукционные
 - биржевые
 - цены торгов (тендерные)
- 7. По условиям поставки и продажи :**
 - цена нетто
 - Цена брутто
 - Цена франко

Ценовая политика организации

Ценовая политика организации - это механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности.

Цели:

- о дальнейшее существование фирмы
- о краткосрочная максимизация прибыли
- о максимальное увеличение сбыта
- о «снятие сливок»

Жизненный цикл товара - это типичное изменение во времени объемов сбыта, которые претерпевает товар вследствие того, что вкусы потребителей меняются и технические инновации приводят к вытеснению новыми товарами уже существующих.

Ценовая политика организации

Стадии:

1. Стадия разработки и вступление товара на рынок
2. Стадия роста
 - затраты падают за счет экономии на масштабах производства
 - потребитель становится чувствительным к цене
3. стадия зрелости товара
 - -рынок насыщен данными товарами:
 - -скидки
4. Стадия исчезновения товаров с рынка

Стратегии ценообразования

Стратегия ценообразования - основные установки, которых необходимо придерживаться при установлении рыночной цены на конкретный вид продукции.

Виды стратегий:

1. стратегия высоких цен.

Цель :

- получение сверхприбыли за счёт тех покупателей, которые готовы платить за особые свойства товаров более высокую цену. Применяются к новым товарам и товарам, у которых нет перспективы долгосрочного массового сбыта.

2. стратегия средних цен.

Типична для всех стадий жизненного цикла товара, кроме стадии упадка.

Стратегии ценообразования

- 3. стратегия низких цен** - это стратегия применяется на любой фазе жизненного цикла товара для товаров эластичного спроса по цене.

Эластичность спроса по цене - это мера реакции спроса на изменения цены в соответствии законе спроса.

- 4. стратегия целевых цен.**

- 5. стратегия льготных цен.**

Применяется на последних стадиях жизненного цикла товара в качестве скидок.

Ценообразования в условиях современного рынка

Ценовая политика организации зависит от типа рынка, выделяет четыре типа рынка:

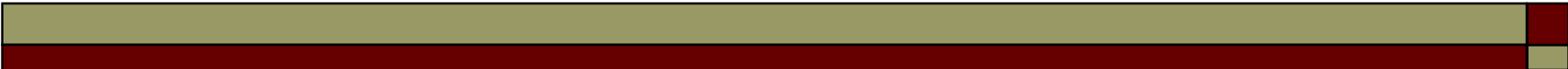
- рынок чистой конкуренции.
- рынок монополистической конкуренции.
- рынок олигополии.
- рынок чистой монополии

IV Сущность и классификация себестоимости

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию единицы продукции.

Различают следующие виды себестоимости:

- ☐ цеховую
- ☐ производственную
- ☐ полную.



Все затраты, включенные в себестоимость продукции классифицируются по нескольким признакам:

1. По экономическим элементам:

- материальные затраты
- затраты на оплату труда
- амортизация основных средств
- прочие затраты

2. По способу включения затрат в производство

- **прямые** - это расходы, связанные с производством конкретного вида продукции, которую можно включить в ее себестоимость на основании первичных документов.
- **косвенные** - расходы, которые подлежат косвенному распределению между ними.

3. По составу затрат:

- простые, состоят из однородных затрат
- комплексные, состоят из разнородных затрат



4. По отношению к объему производства:

- постоянные
 - переменные
-

5. По сферам осуществления:

- производственные
- непроизводственные или коммерческие

6. По рациональности использования:

- производственные расходы, т.е. дающие полезный эффект
- непроизводственные, не дают полезного эффекта

7. По способу определения или планирования:

- планируемые по нормам на единицу продукции в год
- не планируемые, возникающие по причине изменения факторов и условий производства

Себестоимость формируется по 2-м признакам:

- 1) по экономическим затратам - формируется смета затрат на производство, которое предусматривает затраты на весь объем продукции данного производителя;
- 2) по целевому назначению и месту возникновения затрат - формируется калькуляция себестоимости продукции, которая определяет затрат на конкретные изделия.

Группировка затрат по статьям калькуляции, методы начисления калькуляции

Калькулирование (от лат. calculatio – счет, подсчет) – это система расчетов, с помощью которых определяется себестоимость всей проданной продукции и ее частей, себестоимость конкретных видов изделий, сумма затрат отдельных подразделений предприятия на производство и продажу продукции.

Задача калькулирования – определить издержки, которые приходятся на единицу их носителя, т.е. на единицу продукции, предназначенной для реализации, а так же для внутреннего потребления

Методы калькулирования:

- 1) *Метод прямого счета* – себестоимость определяется путём деления общей суммы затрат на количество изделий;
- 2) *Нормативный метод* – основан на использовании нормативов трудовых, материальных и финансовых ресурсов и применяется в массовом, крупносерийном производстве;
- 3) *Метод расчетно–аналитический* – предполагает не только расчет издержек на единицу, но и анализ факторов, влияющих на себестоимость.

Статьи затрат

Технологическая себестоимость

1. ***Сырье и материалы*** – материалы которые непосредственно входят в состав изготавливаемой продукции.

*Входят такие вспомогательные материалы, которые используются для технологических целей. Стоимость определяется по нормативам их расхода и цен реализации (без налога на добавленную стоимость).

*Транспортно – заготовительные расходы и стоимость покупных изделий или полуфабрикатов.

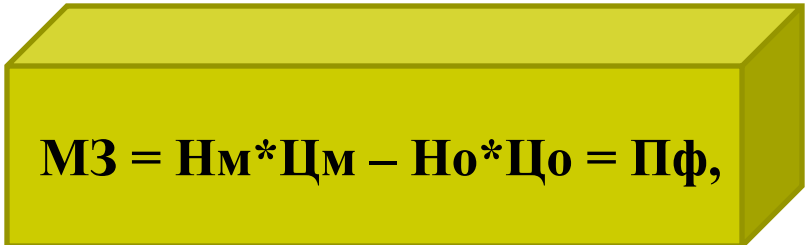
Нм – норма материалов;

Цм – цена материала;

Но – норма отходов;

Цо – цена отходов;

Пф – полуфабрикаты


$$MЗ = Нм*Цм – Но*Цо = Пф,$$

2. *Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий, организаций* – эта статья включает в себя стоимость

приобретаемых в порядке производственной кооперации изделий, которые необходимы для укомплектования выпускаемой продукции (электродвигатели, подшипники, электронные устройства).

3. *Возвратные отходы* (вычитаются)

4. *топливо и энергия на технологические цели* –
топливо для нагрева металла, для плавильных печей, энергия для электропечей)

5. *основная з/п производственных рабочих* – включается з/п рабочих непосредственно занятых в производстве продукции с учетом премий и доплат из фонда оплаты труда.

$$\text{ЗПосн.} = \text{Тшт.} * \text{Тст.}$$

6. *дополнительная з/п производственных рабочих* – выплаты предусмотренные ТКРФ или коллективным договором предприятия за неотработанное время.

7. **Социальные взносы**– определяется в процентах от суммы основных и дополнительных з/п

$$\% \text{ от } \sum \text{ЗПосн} + \text{ЗПдоп}$$

8. *Выходы на подготовку освоения производства:*

*Затраты на переналадку оборудования

9. *износ инструментов и приспособлений целевого назначения*

и прочие специальные расходы (затраты на инструмент, который необходим для изготовления данного изделия).

Цеховая себестоимость

10. *Общепроизводственные расходы*

10.1 *Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования:*

амортизация оборудования, машин, транспорта, цеха.

10.2 *Цеховые:* затраты на обслуживание цеха и управление, расходы на страхование имущества, на аренду, на рационализацию изобретательства, на освещение.

A = 300% от З/п.осн.

Производственная себестоимость

11. *Обще хозяйственные расходы:*

- * Оплата управленческого персонала;
- * Командировки;
- * Телефонные расходы;
- * Банковские услуги, аудиторские услуги;
- * Амортизация зданий, офисного оборудования, охрана.

12. *Потери от брака* – стоимость забракованной продукции и затраты на исправление брака

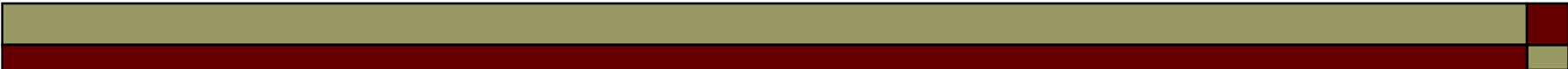
13. *Прочие производственные расходы* – непредвиденные расходы (ремонт, гарантийное обслуживание).

Зобщехоз. = 120% от З/п.осн.

Полная себестоимость

14. *Внепроизводственные расходы (коммерческие)* – связанные с реализацией (на тару, упаковку, доставку, оплату посреднических структур). От 2-4% производственной с/с.

Сумма первых 8 статей – неполная производственная себестоимость (цеховая); 11 статей – производственная себестоимость (фабрично-заводская, себестоимость товарной продукции); 12 статей – себестоимость реализованной продукции.



Пути снижения себестоимости

*Основные направления снижения себестоимости
производства:*

- снижение материальных и энергетических затрат
- сокращение накладных расходов по обслуживанию и управлению производством
- внутренние факторы повышения технического уровня производства
- централизованное снижение цен и тарифов
- регулирование норм амортизации
- регулирование ставок з/п

V Сущность дохода и прибыли

Источником прибыли предприятия является доход или выручка от реализации продукции.

Различают три вида дохода:

1. Совокупный или общий доход.

$$TR = P * Q$$

P- цена за единицу.

Q- количество реализуемой продукции

2. Средний доход.

$$AR = TR / Q = P$$

3. Предельный доход.

$$MR = \Delta TR / \Delta Q$$

Прибыль – это разница между совокупным доходом и совокупными издержками


$$\Pi = TR - TC$$

Чем больше разница между совокупным доходом и совокупными издержками, тем больше прибыль.

Правила максимализации прибыли:

- Правило выбора количества работников

$$AP = MP$$

- Правило выбора объёма деятельности

$$MC = AVC$$

- $MC = MR$

- $TR > TC$

Виды и распределение прибыли

Прибыль – это основной источник финансовых ресурсов предприятия, это конечный финансовый результат деятельности предприятия:

$$\text{ЧП} = \text{В} - \text{с/с} - \text{КР} - \text{УР} - \text{ДОДО} + \text{П}_{\text{п}} \% - \text{П}_{\text{у}} \% + \text{П}_{\text{рд}} \% - \text{П}_{\text{рр}} - \text{Н}$$

В – выручка;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

ДОДО – доходы от участия в др. организациях;

П_п % - % полученные;

П_у % - % уплаченные;

П_{рд}, П_{рр} – прочие доходы и расходы; **Н** – налоги.

Виды прибыли:

*Валовая Прибыль – это выручка за минусом с/с:

$$Вп=В-с/с$$

Валовая прибыль включает:

1. прибыль от реализации продукции.
2. прибыль от реализации основных фондов и иного имущества
3. прибыль от внереализационных операций.

***Прибыль от продаж:**

$$\Pi_{\text{п}} = \text{В}_{\text{п}} - \text{КР} - \text{УР}$$

КР – коммерческие расходы;

УР - управленческие расходы.

***Пр до налогообложения** (Пр от продаж + доходы от участия в др. организациях – % уплаченные + % полученные + прочие доходы – прочие расходы):

$$\Pi_{\text{дн}} = \Pi_{\text{п}} + \text{ДОДО} + \Pi_{\text{п}} \% - \Pi_{\text{у}} \% + \Pi_{\text{рд}} \% - \Pi_{\text{рр}};$$

***Прочие доходы и расходы вкл.:** *операционные доходы;

*внереализационные доходы (штрафы, пенни, неустойки);

***Прибыль после налогообложения (чистая прибыль)** (Пр до н.обл. - налог на Прибыль, отложенные налоговые активы и обязательства, чрезвычайные доходы и расходы)

Чистая Пр остается на пр-ии и распредел. в след. фонды:

***резервный фонд (страховой запас)** – формируется на случай непредусмотренных обстоятельств (сбои в производств. процессе, финансовый кризис);

***фонд развития производства** – включает в себя часть чистой продукции, которая авансируется на расширение, реконструкцию, совершенствование производства, приобретенного нового оборудования и внедрение новых технологий;

***амортизацион. фонд;**

***фонд социальн. развития производства** – используется на строительство и ремонт зданий, находящихся на балансе предприятия (медицинских, детских учреждений, «О» культуры);



***фонд материального поощрения** – на стимулирования работников (праздники, подарки);

***на % банковского кредита**, которые отчисляются от прибыли для погашения ссуд банков, получение пр-ем на временное восполнение недостатка оборотных средств, на осуществление мероприятий по освоению и выпуску новой продукции.

Факторы, влияющие на величину прибыли

Величина прибыли

Внутренни
е
факторы

Внешние
факторы

1) Внутренние:

* производственные – характеризуют наличие и использованных ресурсов предприятия:

экстенсивные (действ. на величину производства через количественное увеличение ресурсов);

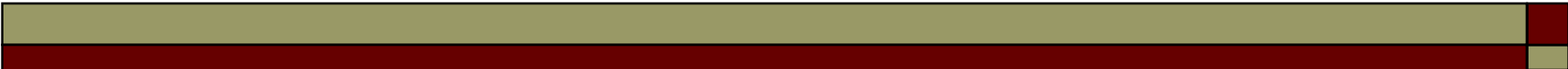
интенсивные (действ. на производство через качественные показатели) – повыш. ПТ, снижение материалоемкости;

* внепроизводственные – снабженческо-сбытовая деятельность, социальные условия труда и быта работников;

2) Внешние:

* природные;

* государственное регулирование цен, тарифов, налоговых ставок, льгот и штрафных санкций.



Рентабельность — это основной
показатель эффективности

единовременных и текущих затрат
предприятия. Она определяется, как
отношение прибыли к единовременным
или текущим затратам, за счет которых
получена данная прибыль.

Виды рентабельности:

1) рентабельность производства — показывает на сколько результативно используется имущество предприятия; она определяется как отношение готовой (балансовой) прибыли к сумме среднегодовой стоимости ОС и оборотных средств (определяется в %):

$$P_o = (\Pi_o / [\Phi_{oc} + \Phi_{об}]) * 100\%,$$

25% предприятия функционируют нормально;

2) рентабельность продукции — показывает результативность текущих затрат продукции и определяется как отношение прибыли от реализации продукции к себестоимости:

$$P_{\Pi} = (\Pi_{\Pi} / C_{\Pi}) * 100\%.$$



Спасибо за внимание!