

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

С. Л. ШАТРОВ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Учебно-методическое пособие

Гомель 2013

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

С. Л. ШАТРОВ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

*Одобрено методической комиссией заочного факультета в качестве
учебно-методического пособия по выполнению контрольной работы
(раздел «Ценообразование»)
для студентов заочной формы обучения по специальности
«Экономика и организация производства (по направлениям)»*

Гомель 2013

УДК 338.5 (075.8)
ББК 65.422
Ш29

Рецензент – профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
канд. экон. наук *В. Г. Гизатуллина* (УО «БелГУТ»)

Шатров, С. Л.

Ш29 Ценообразование и налогообложение : учеб.-метод. пособие / С. Л. Шатров;
М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель :
БелГУТ, 2013. – 45 с.
ISBN 978-985-554-163-0

Изложены методические рекомендации по написанию и оформлению
работы, даны практические задания для ее выполнения.

Предназначено для студентов третьего, четвертого курсов заочной формы
обучения специальности «Экономика и организация производства (по
направлениям)» по дисциплине «Ценообразование и налогообложение».

УДК 338.5 (075.8)
ББК 65.422

ISBN 978-985-554-163-0

© Шатров С. Л., 2013
© Оформление. УО «БелГУТ», 2013

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «Ценообразование и налогообложение» является существенной составляющей комплекса дисциплин по подготовке экономистов специализации «Экономика и организация производства». Конечная **цель** изучения дисциплины – формирование у будущих специалистов теоретических знаний и практических навыков по методологии ценообразования организаций различных сфер национальной экономики.

В процессе обучения студенты должны научиться адаптировать полученные теоретические знания и навыки к практике ведения бухгалтерского учета и оказания аудиторских услуг, что базируется на знании ряда взаимосвязанных дисциплин: («Микроэкономика», «Себестоимость железнодорожных перевозок и тарифов» и др.) и предполагает высокий уровень знаний экономической теории, вопросов формирования рыночных отношений, статистики.

Преподавание курса направлено на изучение особенностей документального оформления хозяйственных операций, методики и организации бухгалтерского учета и аудита на предприятиях и организациях различных форм собственности. В процессе изучения дисциплины «Ценообразование и налогообложение» студенты должны получить профессиональные навыки ведения учета и проведения аудита в организациях различных отраслей народного хозяйства Республики Беларусь, освоить их методику и нормативно-правовое регулирование.

Дисциплина «Ценообразование и налогообложение» позволяет расширить информационное поле изучения профилирующих дисциплин специализации «Экономика и организация производства». В соответствии с учебным планом студенты заочной формы обучения специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по направлениям)» изучают дисциплину на 3-м курсе в 6-м и 7-м учебных семестрах.

В процессе изучения дисциплины «Ценообразование и налогообложение» решаются следующие **задачи**:

- получение целостного представления студентами взаимосвязи теории и практики ценообразования;
- изучение форм и методов проведения ценовой политики организаций и государства;
- получение практических навыков по формированию цен на продукцию различных отраслей экономики Республики Беларусь с учетом действующих положений по составу затрат и налогообложению;

– умение использовать полученные знания на практике.

В результате изучения дисциплины **студент должен:**

• **з н а т ь :**

– порядок формирования цен, калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в различных отраслях экономики Республики Беларусь;

– рыночные методы формирования цен и возможности их использования в практике деятельности предприятий;

– формы и методы государственного регулирования и контроля за ценами в Республике Беларусь.

• **у м е т ь :**

– производить расчет цены с помощью различных методов ценообразования;

– осуществлять выбор рациональной ценовой стратегии исходя из конкретной рыночной ситуации;

– обосновывать определенный уровень цены и ее вид в зависимости от условий сделки между продавцом и покупателем;

– использовать полученные знания в практической деятельности.

Выполнение контрольные работы осуществляется в аудитории на практическом занятии.

При положительных ответах студента на вопросы преподавателя во время собеседования работа зачитывается и производится соответствующая запись в экзаменационной ведомости.

1 ОБЩИЕ ПРАВИЛА ВЫПОЛНЕНИЯ И ОФОРМЛЕНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа по дисциплине «Ценообразование и налогообложение» (раздел «Ценообразование») для студентов заочной формы обучения включает в себя ответы на два теоретических вопроса и решение двух задач. Ответы на теоретические вопросы не должны носить характер прямого переписывания текста из литературы. Студент должен показать свое понимание данной проблемы, творчески используя литературные источники.

По возникшим вопросам, по которым студент не может самостоятельно найти ответ, он может обратиться к преподавателю на кафедру для получения консультации.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Выполнение контрольной работы предусматривает изучение всех тем дисциплины в соответствии с утвержденной учебной программой.

При выполнении контрольной работы следует обязательно использовать действующие нормативные акты, регулирующие порядок ценообразования в Республике Беларусь.

Ценообразование является процессом установления, регулирования цен (тарифов) и контроля за применением установленного законодательством порядка формирования цены юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, осуществляющими свою деятельность без образования юридического лица, и другими субъектами ценообразования.

Основными понятиями процесса ценообразования являются:

• **ц е н а** как денежная оценка стоимости единицы товара;

• **т а р и ф** как денежная оценка стоимости единицы работы, услуги.

При рассмотрении теоретических подходов к ценообразованию можно выделить два направления:

• *отечественный*, или *марксистский* подход, основанный на теории трудовой стоимости;

• *западный*, базирующийся на теориях предельной полезности, издержек производства, спроса и предложения.

Рассмотрим подробно основные положения данных теорий.

Согласно теории трудовой стоимости цена товара представляет собой денежное выражение его стоимости. В основе стоимости лежит труд, затраченный на производство данной продукции, таким образом, воплощенный в товаре труд образует **стоимость товара**. Величина стоимости товара должна измеряться количеством труда, затраченного на производство продукции.

Различают понятия индивидуальной и общественной стоимости труда. То рабочее время, которое затрачивается на производство товара отдельным товаропроизводителем, называется **индивидуальным** рабочим временем. Однако на рынке все товары одинакового качества продаются по одинаковой цене, в основе которой лежит общественная стоимость товара. **Общественная стоимость товара** определяется общественно необходимыми затратами труда. Следовательно, цена, являясь денежной формой стоимости, отражает затраты общественно необходимого труда.

Общественно необходимые затраты труда представляют собой рабочее время, требуемое для изготовления определенного товара при общественно нормальных условиях производства, при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда, т.е. это время, которое требуется для производства основной массы продукции данного вида.

На основе теории трудовой стоимости был сформулирован **закон стоимости**, в соответствии с которым *обмен товарами на рынке происходит по стоимости, определяемой общественно необходимыми затратами труда*.

Теория предельной полезности, как альтернативная концепция по отношению к марксистскому подходу, вводит понятия ценности и полезности для описания процесса ценообразования.

Ценность является меновой стоимостью товара, но не всякая полезная вещь, согласно данной теории, обладает ценностью. Если полезные вещи имеются в неограниченном количестве, то они ценностью не обладают. Ценностью обладают только те вещи, запас которых строго ограничен. Таким образом, *ценность* характеризует отношение человека к вещи, а не отношение людей по поводу вещей. Человек дает ту или иную оценку вещи в зависимости от того, какую она ему приносит полезность. Полезность определяется, во-первых, способностью товара или услуги удовлетворять потребность человека; во-вторых, удовлетворением или удовольствием, которое человек получает от потребления товара или услуги; в-третьих, полезность является субъективным свойством товара.

Согласно теории предельной полезности, цена определяется не объемом затрат труда на производство товара, а субъективными представлениями о полезности блага, которые оценивает потребитель с точки зрения конечного его потребления.

Сторонники **теории издержек производства** считали, что на цену, которую согласен уплатить покупатель в зависимости от степени полезности товара, влияет и цена, по которой производитель товара согласен его продать. Причем цена производителя не может быть ниже издержек, поэтому в основе расчета цены должны лежать калькуляция затрат и какая-то предполагаемая норма рентабельности. Ведь если потребитель не ездит на машине, то для него стоимость бензина, колес и других деталей к машине равна нулю. Возникает вопрос, чьи субъективные оценки должны лежать в основе цены – потребителя или производителя? Однако если производитель не компенсирует своих затрат и не получает прибыли, то он не будет вообще производить данную продукцию.

В качестве компромисса между производителями и потребителями выступает **теория рыночного спроса и предложения**. Почему она является таковой? Спрос отражает интересы покупателей. Спрос на какой-либо товар или услугу представляет собой желание и возможность купить определенное количество товаров или услуг по определенной цене в определенный период времени. Спрос характеризует не просто желание купить товар, но и способность покупателя заплатить за него, то

есть рассматривается только реальная возможность покупки. Характеристиками спроса являются:

- *объем спроса*, отражающий количество товаров или услуг, которое потребители готовы купить по определенной цене в течение определенного периода времени;

- *цена спроса*, определяющая максимальный уровень цены, которую покупатель готов заплатить за определенное количество товаров или услуг.

В свою очередь, предложение отображает интересы производителей. Предложение какого-либо товара или услуги отражает готовность производителей продать определенное количество данного товара или услуги по определенной цене в течение определенного периода времени. Характеристиками предложения являются:

- *объем предложения*, отражающий количество товаров или услуг, которое готовы продать продавцы по определенной цене в течение определенного периода времени;

- *цена предложения*, определяющая минимальный уровень цены, по которой продавцы согласны продать определенное количество товаров или услуг.

Между продавцами и покупателями достигается компромисс, в результате которого *цена устанавливается на равновесном уровне, который устраивает в определенный момент времени обе стороны*.

В условиях рынка значение цены как элемента управления и регулирования производства, обращения, потребления и накопления товаров резко усиливается. Экономическая сущность цены проявляется в выполняемых ею функциях. **Функции цены** тесно связаны с действием объективных экономических законов, поскольку последние и определяют роль цены в хозяйственной жизни. Функцию цены характеризует совокупность общих свойств, которые объективно присущи ей как экономической категории. Эти качества определяют роль и место цены в хозяйственном механизме и активно воздействуют на экономические процессы. При всем разнообразии теоретических трактовок присущих цене функций, их проявлений на практике большинство экономистов выделяют пять основных функций (рисунок 1).

На первый план в условиях рынка выдвигается такая функция цены, как балансирующая. Именно через цены осуществляется взаимосвязь производства и потребления, предложения и спроса. Цена свидетельствует о диспропорциях в сфере производства и обращения и требует принятия необходимых мер по их преодолению. Цена служит гибким инструментом для достижения соответствия между спросом и предложением.



Рисунок 1 – Функции цен

Балансирующую функцию в той или иной степени выполняют все виды рыночных цен. В условиях свободного рынка, естественной конкуренции цена благодаря этой функции выполняет роль стихийного регулятора общественного производства. Как следствие постоянных колебаний цен в рамках жизненных циклов товаров происходит перелив капитала из одной сферы производства в другую. Свертывается производство продукции, не пользующейся спросом, а ресурсы направляются на увеличение производства необходимой покупателю продукции или услуг.

Спрос выражает потребность в товаре со стороны всех покупателей исходя из имеющихся у них возможностей приобрести его. На практике это проявляется в том, что устанавливается обратная зависимость между рыночной ценой и количеством приобретаемых товаров, то есть при неизменных прочих условиях снижение цены ведет к возрастанию спроса (сфера эффективного потребления расширяется), и наоборот, повышение цены уменьшает спрос (сфера эффективного потребления сужается).

По мере насыщения потребительского рынка наблюдается постепенное убывание спроса. Это естественно, поскольку каждая покупка одного и того же товара (услуги) приносит потребителю сравнительно меньшую пользу.

Изменение спроса на товары всегда вызывает адекватную трансформацию рыночного предложения этих товаров. Предложение характеризуется прямой зависимостью между ценой и количеством производимых и предлагаемых к продаже товаров. С повышением цен объем производимых товаров увеличивается, и наоборот.

Уравновешивающую функцию между спросом и предложением выполняет цена, которая стимулирует рост предложения при дефиците товаров и разгружает рынок от излишков, ограничивая предложение, при перепроизводстве продукции.

Учетно-измерительная (критериальная) функция отражает возможность использования цены для измерения результатов и стоимостного учета различных экономических процессов. Цена в этом качестве выступает как денежное выражение общественно признанных

затрат труда и его полезности. Реализуя учетно-измерительную функцию, цена дает возможность:

- 1) определить затраты различных ресурсов на производство товара;
- 2) сопоставить различные товары и услуги;
- 3) организовать товарообмен, определив количество денег, которое покупатель должен уплатить, а продавец получить за товар.

Кроме того, цена является носителем важнейшей экономической информации и участвует в расчете всех стоимостных показателей, используемых в статистике, анализе и прогнозировании экономических систем (валовой национальный продукт, объем реализованной продукции, объем товарооборота и т.д.). Цена также участвует в расчете таких показателей, как фондоотдача, производительность труда, рентабельность.

Цена может существенно отклоняться от издержек. Особенностью современной экономики является существенное отклонение цены от издержек по новым, престижным товарам, учет в цене имиджа фирмы.

Стимулирующая функция означает, что посредством системы цен реализуются экономические интересы всех участников процесса воспроизводства и общества в целом. Стимулирование осуществляется по всем стадиям, направлениям, отраслям расширенного воспроизводства. Через систему цен стимулируется увеличение объема производства, улучшение качественных параметров товаров, обновление ассортимента, сокращение нерациональных поставок, эффективное использование транспортных средств, сокращение времени обращения и т. д. Такого рода стимулирование может осуществляться путем государственного регулирования цен (установление предельных нормативов рентабельности, размера оптовых и торговых надбавок, ставок налогообложения, уровня предельных и фиксированных цен).

Стимулирующая функция играет значительную роль в решении социальных проблем, когда создаются благоприятные условия для потребления товаров первой необходимости. Стимулирование рациональной структуры личного потребления населения обеспечивается благодаря дифференциации ставок налоговых платежей.

Стимулирующая функция цены проявляется через ее воздействие на продавца и покупателя товаров. Совершая товарообменную операцию, оба ее участника стремятся к достижению наилучших результатов. Для продавца – получение наибольшей выручки и прибыли, для покупателя – минимизацию затрат на приобретение товара определенного качества. Цена оказывает непосредственное влияние на достижение этих результатов. На производителя стимулирующее или сдерживающее воздействие оказывают:

– уровень цены (различные цены на продукцию, производимую на территории Республики Беларусь и на ввозимую из-за ее пределов);

– уровень рентабельности (перелив капитала: капитал стремится в отрасли с повышенной рентабельностью; высокий уровень рентабельности обеспечивает инвестиционную привлекательность и является самым действенным стимулом структурной перестройки экономики);

– таможенные пошлины – для защиты отечественного производителя.

На потребителя стимулирующее или сдерживающее воздействие цен может проявляться:

– через уровень цены;

– надбавки и скидки к цене;

– акциз;

– дифференцированное ценообразование;

– продажу товаров в кредит и т. п.

Перераспределительная функция цен означает, что с помощью цены осуществляется перераспределение вновь созданной стоимости между отраслями, секторами национальной экономики, регионами страны, социальными группами, иными словами, происходит регулирование доходов отраслей, организаций, населения.

Способы перераспределения доходов с помощью цены:

– соотношение цен на различные виды продукции. Например, цены на топливо и энергию повышаются намного быстрее, чем цены в целом по народному хозяйству, а закупочные цены в сельском хозяйстве – более медленно. Учитывая, что сельское хозяйство является одним из крупнейших потребителей топлива и энергии, можно говорить о ценовых диспропорциях, основанных на монопольной власти и перераспределении национального дохода из одних отраслей в другие через систему неравновесных цен;

– включение и/или невключение в цену налогов (НДС – пониженная ставка для социально значимых товаров, акциз на отдельные товары – предметы роскоши, ювелирные изделия, табачные, виноводочные);

– установление различных цен для разных потребителей на одну и ту же продукцию (в энергетике – для промышленных потребителей и населения, подписка на периодическую печать – физические и юридические лица, газ для бытовых нужд – городское и сельское население).

Особенно наглядно эта функция отражается в ценах, регулируемых государством. Государство, регулируя с помощью цен накопление отдельных отраслей экономики, влияет на темпы их развития, обеспечивая достижения национальных приоритетов. Одновременно перераспределение накоплений через систему цен из одних отраслей в

другие может привести к отставанию в развитии, снижению конкурентоспособности отдельных отраслей.

Государство может использовать перераспределительную функцию цены для решения социальных задач, создавая через цену благоприятные (неблагоприятные) условия для потребления товаров, поддерживая наименее социально защищенные слои населения.

В настоящее время в странах с переходной рыночной экономикой возрастает значение функции цены как средства более рационального размещения производства. С помощью механизма цен происходит перелив капитала в те сектора экономики, в развитие тех производств, где имеется высокая норма прибыли, что осуществляется под воздействием конкуренции и движения спроса.

Кроме вышеперечисленных, существуют и другие функции цен.

Цена выполняет очень важную социальную функцию. С ценами и их изменением связаны структура и объем потребления благ и услуг, расходы, уровень жизни, прожиточный минимум, потребительский бюджет семьи.

Наряду с внутренними функциями, реализуемыми в пределах народного хозяйства страны, цены выполняют внешнеэкономические функции, выступая в роли инструмента торговых сделок, внешних платежей, взаимных расчетов между странами.

Также цены выполняют информационную функцию, которая заключается в информировании участников рынка о состоянии конъюнктуры рынка и рыночных ценах.

Все рассмотренные функции цены взаимосвязаны и находятся в единстве и взаимодействии. Проявляются они только в системе цен, а не в отдельно взятой цене на конкретный товар.

Существуют различные подходы к **классификации факторов, оказывающих влияние на динамику и уровень цены**. Рассмотрим некоторые из них.

В зависимости от уровня формирования цены выделяют факторы *на микро- и макроуровнях*.

Среди факторов, определяющих уровень цен на *микроуровне*, можно выделить следующие:

– индивидуальная себестоимость и ее соотношение со среднеотраслевой себестоимостью;

– средняя норма прибыли, наличие экономической прибыли;

– качество товара;

– объемы поставок, взаимоотношения продавца и покупателя;

– условия платежа;

- франкировка цен или базисные условия поставки;
- уровень сервиса и срок послепродажного обслуживания;
- длительность цикла товародвижения;
- жизненный цикл товара;
- затраты на рекламу;
- имидж предприятия;
- уровень спроса и предложения на данную продукцию;
- характер государственного регулирования цен на конкретные группы товаров;
- платежеспособность населения и другие.

Умелое управление ценами помогает удерживаться на плаву в непростых рыночных условиях, оправдывать все понесенные издержки, получать нормальную прибыль и продолжать успешно действовать среди конкурентов. Для правильного определения цены необходимо глубоко изучить все факторы ее формирования и просчитать различные варианты цен, чтобы затраты окупились и принесли значительную выгоду предприятию в длительной перспективе.

Являясь количественной категорией, цена формируется под воздействием двух групп факторов – внутренних и внешних (рисунок 2).

Внутренние факторы (факторы микроэкономического уровня) зависят от деятельности самого предприятия, фирмы.

Товар, характеризующийся особыми свойствами, уникальными достоинствами и способами его обработки, непременно будет иметь более высокую цену, отражающую его качество, технический уровень.

Способ производства определяет серийность выпуска продукции. Как правило, продукция мелкосерийного и индивидуального производства имеет более высокую себестоимость и соответственно цену. Товары же массового производства отличаются низкими издержками, и на них устанавливаются относительно низкие цены. При частых и интенсивных технологических изменениях товар будет иметь более высокую цену.

Ориентация предприятия на несколько рыночных сегментов вызывает необходимость дифференциации цен, приспособления их к различным категориям покупателей.

Цена теснейшим образом связана с жизненным циклом товара. Чаще всего продукция имеет более высокую цену при коротком жизненном цикле, и относительно низкую – при длительном. Более того, уровень цены заметно меняется на различных стадиях жизненного цикла товара в связи с изменением конъюнктуры рынка и объемов продаж.



Рисунок 2 – Факторы ценообразования, влияющие на уровень цены

Ощутимое влияние на цену оказывает длительность цепочки «производитель – потребитель», используемые каналы распределения, посредники. Хорошо организованный сервис при продаже и послепродажное обслуживание, авторитет фирмы на внутреннем и внешнем рынках, удачно и оригинально организованная реклама товара, его продвижение на рынок позволяют устанавливать более высокие цены.

Внешние факторы (факторы макроэкономического уровня) не зависят от деятельности предприятия и учитывают изменение общеэкономических пропорций и условий в стране и за ее пределами. Политическая стабильность создает для предприятий предпосылки

для работы на перспективу, не вызывая у них стремления к получению сиюминутного успеха, чаще всего за счет взвинчивания цен. Отсутствие на рынке каких-либо ресурсов, например, топливно-энергетических в Беларуси, ставит предприятия в большую зависимость от их импорта. Поэтому разрыв хозяйственных связей между бывшими республиками СССР явился одной из причин резкого роста затрат и цен на продукцию белорусских предприятий.

Непосредственно влияют на цены масштабы их государственного регулирования, которые определяются общим состоянием экономики. Регулирование цен в переходный период на целый ряд товаров и услуг в Беларуси ограничивает свободу их установления предприятиями, оказывает сдерживающее влияние на рыночные факторы их формирования. По мере продвижения экономических реформ ценовые ограничения будут отменяться и ослаблять влияние этого фактора на ценообразование.

Наличие и уровень конкуренции, существующей между производителями или потребителями, характер спроса также отражаются на ценах. При этом зависимость между уровнем конкуренции и ценами для производителей однородной продукции обратная (т. е. с увеличением конкуренции цены снижаются), а для потребителей имеет прямой характер (с повышением уровня конкуренции цены растут). Нередко ажиотажный спрос может спровоцировать резкое повышение цен.

На уровень и динамику цен влияют денежная, налоговая и внешнеэкономическая политика, которая определяется величиной обращающейся денежной массы, количеством и величинами действующих налогов, таможенных пошлин, нетарифными барьерами. Так, по мнению ряда специалистов, высокие ставки налогов, наличие значительных тарифных и нетарифных ограничений в Беларуси являются в последние годы одними из причин роста цен на внутреннем рынке.

Взаимоотношения между предприятиями регулирует система взаимосвязанных и взаимозависимых цен. Взаимосвязь всех цен в национальной экономике предопределяется взаимосвязью предприятий, производств и отраслей народного хозяйства, а также взаимодействием элементов рыночной экономики (конкуренцией, формами собственности и др.).

Система цен очень подвижна и состоит из ряда их видов и разновидностей, соотношения между которыми постоянно меняются соответственно меняющимся факторам ценообразования.

Используемые виды и разновидности цен можно классифицировать по ряду признаков (рисунок 3).

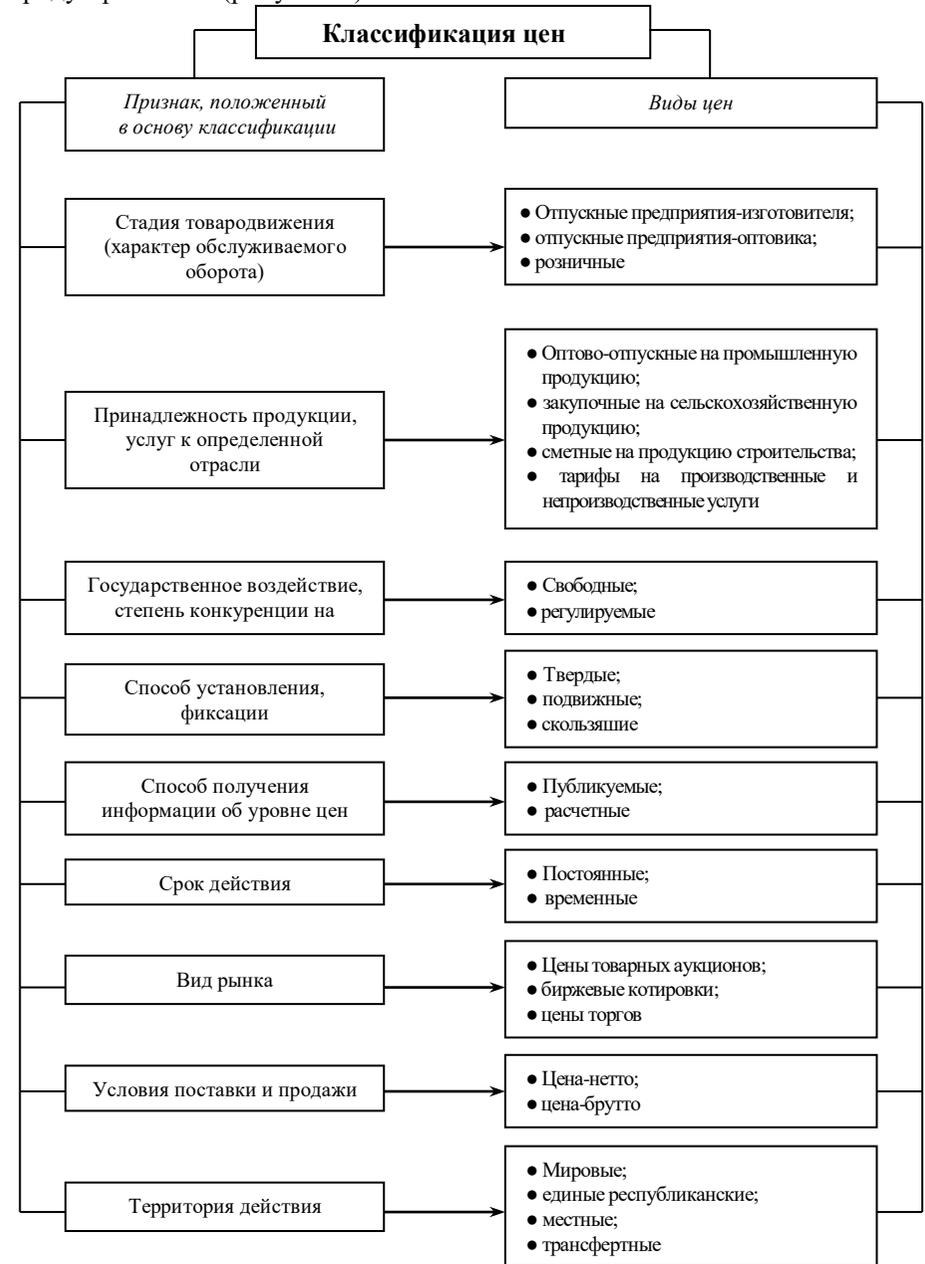


Рисунок 3 – Классификация цен по основным признакам

Усвоение учебного материала в части методов и механизмов ценообразования является обязательным условием, свидетельствующим о степени подготовки студента.

Затратный механизм ценообразования строится с учетом того, что производитель и продавец товара, реализуя товар по определенной цене, должны иметь возможность не только возмещать издержки, но и получать прибыль. Соответственно формула цены, определяемой на основе затратного метода ценообразования, имеет следующий вид:

$$Ц = C + П + Н,$$

где Ц – цена единицы товара,

С – себестоимость единицы товара,

П – прибыль, получаемая производителями (продавцами) за счет производства и реализации единицы товара;

Н – косвенные налоги, включаемые в цену товара (рисунок 4).

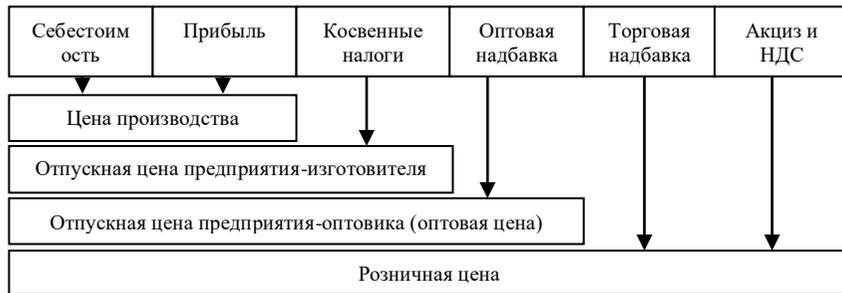


Рисунок 4 – Формула цены, определяемая на основе затратного метода ценообразования

Цена любого товара, услуги состоит из ряда обособленных элементов, которые представлены на рисунке 4 (в случае, если товар, услуга облагается НДС и акцизом).

Отпускные цены на продукцию производственно-технического назначения, товары народного потребления и тарифы на услуги (работы) формируются на основе плановой себестоимости, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством, прибыли, необходимой для воспроизводства, определяемой с учетом качества продукции (товаров, работ, услуг) и конъюнктуры рынка.

Можно выделить следующие модели отпускных цен на продукцию предприятий-изготовителей:

1) цена на подакцизный товар (рисунок 5):

$$C + П + A = \text{ОЦ без НДС} + \text{НДС} = \text{ОЦ с НДС},$$

где ОЦ – отпускная цена единицы товара;

2) цена на обычный товар:

$$C + П = \text{ОЦ без НДС} + \text{НДС} = \text{ОЦ с НДС}.$$

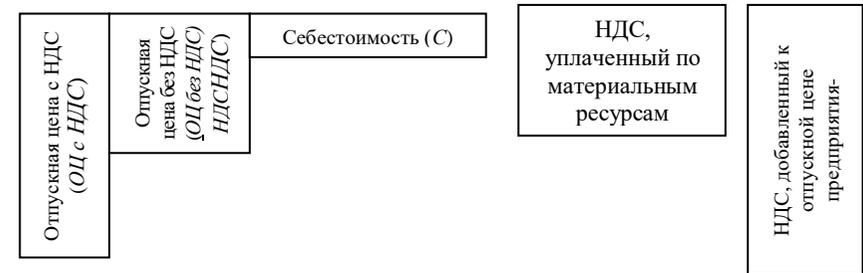


Рисунок 5 – Модель цены на подакцизный товар

Включение налогов в цену. Косвенные налоги непосредственно увеличивают цену товаров, продукции, работ, услуг. Установлена следующая очередность включения в цену (тарифы) на товары (работы, услуги) сумм налогов, сборов и отчислений, уплачиваемых в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь из выручки от реализации товаров (работ, услуг):

- акцизы для подакцизных товаров. Акцизами облагаются товары, имеющие по специфике своих свойств монополю высокие цены и устойчивый спрос. Ставки акцизов дифференцированы по видам товаров и могут быть *адвалорными* (в процентах от оборота по реализации) или *специфическими (твердыми)* (в белорусских рублях на единицу реализованной продукции в натуральных единицах).

В настоящее время в Республике Беларусь применяются твердые (специфические) ставки акцизов. Если ставка акциза установлена в процентах, то акциз рассчитывается по формуле

$$A = \frac{C + П}{100 - C_a} C_a,$$

где А – акциз в расчете на единицу продукции;

C_a – ставка акциза, руб.;

• налог на добавленную стоимость. При формировании отпускной цены на подакцизный товар

$$\text{НДС} = \frac{C + \Pi + A}{100} C_{\text{ндс}},$$

где НДС – налог на добавленную стоимость;

$C_{\text{ндс}}$ – ставка налога на добавленную стоимость, %.

При формировании отпускной цены на неподакцизный товар

$$\text{НДС} = \frac{C + \Pi}{100} C_{\text{ндс}}.$$

Калькуляция поставщиками отпускных цен на товары без налога на добавленную стоимость и его отдельный расчет связаны с применением зачетного метода начисления и уплаты в бюджет налога на добавленную стоимость. Все поставщики исчисляют налог на добавленную стоимость с реализации продукции (товаров) по продажным ценам, но зачитывают в уменьшение задолженности перед бюджетом уплаченный налог на добавленную стоимость по материальным ресурсам (входной налог на добавленную стоимость).

Во всех платежных и расчетных документах сумма налога на добавленную стоимость должна выделяться отдельной строкой. Например, в товарно-транспортной накладной поставщика указываются следующие реквизиты: отпускная цена (без НДС); ставка НДС; сумма НДС; сумма к уплате.

Определение цены затратным методом. Затратный метод основан на применении методики вариантных расчетов, в основу которых положено деление затрат на переменные и постоянные. Подход 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.

Традиционный показатель прибыли в зарубежной практике заменен показателем валовой прибыли, или маржинальной прибыли (R), которая определяется:

1) как сумма прибыли от реализации (R) (на единицу продукции) и постоянных издержек (FC) (или средних постоянных издержек);

2) разница между выручкой от реализации (TR) и переменными издержками (VC):

$$R = R + FC = TR - VC.$$

Определение цены методом обратной калькуляции. Рассмотренный выше способ обоснования решения по ценам, начиная с определения затрат, к которым добавляется прибыль и косвенные налоги, получил название прямого счета (прямой калькуляции). Он соответствует затратному ценообразованию.

В практике работы предприятий возможно использование способа обратного счета (обратной калькуляции). Он дает возможность еще до выведения товара на рынок выяснить его будущую целесообразность, исходя из цены, диктуемой рынком. Схема всех вычислений базируется на выявлении влияния состояния рынка на прибыль предприятия и его выручку от продажи товаров по свободным рыночным ценам.

Последовательность расчетов при использовании способа обратного счета будет следующей:

1) рассчитывается налог на добавленную стоимость:

$$\text{НДС} = \frac{\text{ОЦ с НДС}}{100 + C_{\text{ндс}}} C_{\text{ндс}};$$

2) определяется величина акциза по подакцизным товарам аналогично тому, как было описано в способе прямого счета;

3) рассчитывается прибыль как разница между отпускной рыночной ценой и исчисленными налогами и себестоимостью единицы продукции. Если в итоге расчетов будет получена положительная величина, можно говорить о целесообразности выведения товара на рынок.

Модели формирования цен в торговле и общественном питании. Оптовые цены формируются оптовыми посредниками. Оптовые цены можно рассматривать как разновидность отпускных цен, поскольку они используются при реализации продукции предприятиями-изготовителями и снабженческо-заготовительными организациями другим предприятиям.

Основой формирования как оптовой цены являются отпускная цена предприятия-изготовителя (по товарам, произведенным в Республике Беларусь) без НДС или импортера (первого оптового покупателя, осуществившего ввоз товара в республику) без НДС и оптовая надбавка. Следовательно, модель формирования оптовой цены следующая:

$$\text{ОЦ} + \text{ОН} = \text{ОПЦ без НДС} + \text{НДС} = \text{ОПЦ с НДС},$$

где ОЦ – отпускная цена предприятия-изготовителя без НДС;

ОН – оптовая надбавка;

ОПЦ – оптовая цена.

Розничные цены формируются розничными торговыми предприятиями и используются при реализации товаров населению. Розничная цена формируется субъектом хозяйствования на основе:

1) отпускной цены производителя или первого оптового покупателя (импортера), осуществившего ввоз товара в республику без НДС;

2) оптовой надбавки (при закупке товаров у оптовых поставщиков);

3) торговой надбавки (либо только торговой надбавки, если товар поступает в розничную торговую сеть, минуя посредников);

Налог на добавленную стоимость взимается с покупателям сверх розничной цены.

Следовательно, модели розничной цены можно записать в виде следующих формул:

$$\text{ОЦ} + \text{ОН} + \text{ТН} = \text{РЦ без НДС} + \text{НДС} = \text{РЦ с НДС};$$

$$\text{ОЦ} + \text{ТН} = \text{РЦ без НДС} + \text{НДС} = \text{РЦ с НДС},$$

где РЦ – розничная цена;

ТН – торговая надбавка.

По своей сущности оптовая и торговая надбавки, а также торговая скидка предназначены для покрытия издержек обращения торговых организаций, уплаты всех установленных налогов и платежей и получения прибыли, однако методика их исчисления различна. Оптовая и торговая надбавки устанавливаются в процентах к отпускной цене производителя или импортера без НДС, а торговая скидка – в процентах к розничной.

Если на товар установлена фиксированная преysкурантная розничная цена, то в ее структуру входит вместо торговой надбавки торговая скидка. Тогда модель розничной цены будет следующей:

$$\text{ОЦ} + \text{ТС} = \text{РЦ без НДС} + \text{НДС} = \text{РЦ с НДС},$$

где ТС – торговая скидка.

Цены в организациях *общественного питания* формируются по трем направлениям:

1) на собственную продукцию (за исключением продуктов питания, производимых студенческими и школьными столовыми, столовыми других учебных заведений, детских дошкольных учреждений, учреждений здравоохранения):

$$[(\text{ОЦ без НДС} + \text{ТН} = \text{РЦ}) + \text{НДС}] + \text{Н} = \text{ПЦ},$$

где Н – наценка общественного питания;

Ц – продажная цена;

2) на собственную продукцию, произведенную студенческими и школьными столовыми, столовыми других учебных заведений, детских дошкольных учреждений, учреждений здравоохранения:

$$\text{ОЦ с НДС} + \text{ТН} = \text{РЦ} + \text{Н} = \text{ПЦ},$$

3) при реализации покупных товаров:

$$\text{ОЦ без НДС} + \text{ТН} = \text{РЦ} + \text{НДС} = \text{РЦ с НДС},$$

Установление закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. В соответствии с действующим законодательством в Республике Беларусь на сельскохозяйственную продукцию применяются свободные и регулируемые закупочные цены.

Цены на производимую сельскохозяйственную продукцию формируются производителями сельскохозяйственной продукции (за исключением продукции, реализуемой по утвержденным в соответствии с законодательством фиксированным закупочным ценам), исходя из плановых затрат (себестоимости) на производство и реализацию продукции, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством, прибыли. На картофель и плодоовощную продукцию закупочные цены формируются производителями сельскохозяйственной продукции не выше утвержденных облисполкомами предельных закупочных цен.

Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию формируются без включения в них НДС. Ставка НДС при реализации предприятиями и индивидуальными предпринимателями произведенной в республике продукции растениеводства (за исключением цветов и декоративных растений) и животноводства (за исключением пушного звероводства) установлена в размере 10 %.

При обосновании закупочных цен производители сельскохозяйственной продукции составляют плановые калькуляции себестоимости производимой продукции с расшифровками прямых статей затрат (сырье и материалы, заработная плата) и обоснованием накладных и других расходов.

На продукцию растениеводства плановые калькуляции по обоснованию формируемых закупочных цен составляются на основе нормативно-прогнозной себестоимости, определяемой исходя из суммарных

нормативных затрат на 1 гектар посевных площадей (иную принятую единицу измерения), используемых под конкретные культуры, и ожидаемой урожайности данных культур. Нормативно-прогнозная себестоимость определяется в расчете на тонну или центнер продукции растениеводства (по раскаде для теплиц, черенкам плодовых и ягодных культур, саженцам – на 1 тысячу штук).

На продукцию растениеводства (кроме продукции защищенного грунта) при формировании закупочных цен к сезону уборки урожая составляется годовая нормативно-прогнозная себестоимость. На продукцию растениеводства защищенного грунта с учетом сбора урожая в течение года при формировании закупочных цен составляется годовая, квартальная и (или) помесечная нормативно-прогнозная себестоимость.

Себестоимость продукции растениеводства, произведенной в истекшем году, определяется с учетом фактических расходов за прошедший год и затрат по хранению продукции и доработке.

Затраты на покупные сырье (семена и посадочный материал) и материалы (удобрения минеральные и органические, топливо и энергия на технологические цели, средства защиты растений), используемые при производстве продукции растениеводства, включаются в расчет по среднесложившимся ценам приобретения (учетным ценам) на дату формирования закупочных цен без налога на добавленную стоимость, затраты на сырье и материалы собственного производства – по плановой себестоимости.

На продукцию животноводства плановые калькуляции по обоснованию формируемых закупочных цен составляются на основе нормативно-прогнозной себестоимости в расчете на единицу продукции – на тонну или центнер молока, прироста живой массы (или живой массы) крупного рогатого скота, свиней, овец, птицы, коней, на 1 голову приплода крупного рогатого скота, коней, поросят, ягнят, молодняка кроликов, на 1 тысячу штук яиц, на 1 тысячу голов суточных птенцов.

На продукцию животноводства при формировании закупочных цен составляется годовая, квартальная и (или) помесечная нормативно-прогнозная себестоимость.

Нормы расхода сырья и материалов включаются в расчет их стоимости с учетом планируемой (ожидаемой) продуктивности продукции животноводства (привес живой массы скота, удой на корову и т. д.).

Затраты на комбикорма, произведенные из давальческого сырья, включаются в расчет формируемых закупочных цен на продукцию

животноводства по плановой себестоимости основного сырья с учетом установленных норм его введения в рецептуры комбикормов и стоимости услуг зерноперерабатывающих организаций, осуществляющих переработку давальческого сырья (отпускных цен на комбикорма, сформированных зерноперерабатывающими организациями без давальческого сырья).

Расчетные затраты на 1 центнер (тонну) побочной продукции растениеводства (соломы, ботвы и другой) определяются исходя из затрат на ее уборку, прессование, скирдование, транспортировку и выполнение других работ по заготовке этой продукции. Расчетные затраты на 1 центнер (тонну) побочной продукции животноводства (навоза) определяются исходя из затрат на его уборку и хранение, стоимости подстилки (соломы, торфа, опилок и других), суммы износа основных средств по удалению навоза из ферм и навозохранилищ, других расходов. Прочая побочная продукция животноводства оценивается по ценам возможной реализации.

Сформированные в соответствии с экономическим обоснованием в вышеуказанном порядке *закупочные цены дифференцируются по качественным параметрам* в соответствии с требованиями нормативно-технической документации: по продукции растениеводства – на классы, репродукции, сорта и так далее, по продукции животноводства – на сорта, категории, упитанность и так далее.

Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию формируются на условиях франко-склад, франко-пункт (место хранения или иных условиях франко-отправления в соответствии с учетной политикой производителей сельскохозяйственной продукции).

Сформированные производителями сельскохозяйственной продукции закупочные цены на реализуемую сельскохозяйственную продукцию (кроме скоропортящейся плодово-ягодной и овощной продукции) согласовываются с основными (занимающими наибольший удельный вес в объемах поставки продукции) перерабатывающими, заготовительными, торговыми организациями и оформляются протоколами согласования цен.

На скоропортящуюся плодово-ягодную и овощную продукцию закупочные цены утверждаются руководителями организаций, помещаются в прејскурант закупочных цен.

При поставке сельскохозяйственной продукции организациям розничной торговли закупочные цены утверждаются за килограмм продукции.

Производителями скоропортящейся плодово-ягодной и овощной продукции исходя из условий договора (значительных объемов поставки, предварительной оплаты, сезонности) могут предоставлять

покупателям скидки с утвержденных закупочных цен, помещенных в прейскуранты, но не более 30 % от закупочных цен.

Формирование цен и тарифов на бытовые услуги. По своему составу цены и тарифы на бытовые услуги подобны отпускным ценам предприятий и содержат практически тот же набор составляющих. В то же время, поскольку бытовые услуги потребляются непосредственно населением, цены на них должны учитывать факторы установления розничных цен на потребительские товары (например, качество обслуживания, новизну, престижность и др.).

Цена на услуги службы быта строится с таким расчетом, чтобы возместить предприятиям, фирмам издержки, связанные с выполнением заказов граждан, обеспечить получение необходимой прибыли и уплату налогов и неналоговых платежей, а также с учетом качества услуги конъюнктуры рынка.

Цены на услуги по изготовлению изделий в порядке выполнения индивидуальных заказов населения должны учитывать повышенную трудоемкость этих услуг по сравнению с массовым производством. Поэтому полная стоимость таких изделий (например, одежды, головных уборов, трикотажных изделий, мебели), включая стоимость израсходованных материалов по розничным ценам при обеспечении хорошего качества, должна быть выше розничных цен на соответствующие изделия серийного промышленного производства.

Тарифы на ремонтные услуги следует устанавливать с таким расчетом, чтобы максимальная стоимость ремонта (включая стоимость дополнительно оплачиваемых материалов, узлов и деталей) была ниже розничной цены на новое аналогичное изделие и заинтересовывала заказчиков в ремонте, а не в покупке новых товаров.

Установление цен и тарифов на бытовые услуги для населения регулируется законодательством. Цены на бытовые услуги устанавливаются по стоимости обработки, т.е. без учета в себестоимости затрат на основные материалы, запасные части, фурнитуру. Эти затраты определяются отдельно по ценам приобретения с добавлением фактических затрат по их приобретению (транспортных и других расходов по доставке на предприятие бытового обслуживания).

Цена заказа (C_3) определяется по формуле

$$C_3 = M_{\text{осн}} + C_y + \text{НДС},$$

где $M_{\text{осн}}$ – стоимость основных материалов, запасных частей, фурнитуры;

C_y – цена услуги,

$$C_y = C_{\text{обр}} + П:$$

24

где $C_{\text{обр}}$ – себестоимость обработки;

$П$ – прибыль.

Там, где в себестоимости некоторых услуг удельный вес стоимости основных материалов не столь значителен или создаются трудности в их отдельном учете по заказам (услуги химчистки и крашения, прачечных, фотографий, парикмахерских), цена услуги рассчитывается с включением в нее стоимости основных материалов.

Прибыль в ценах на бытовые услуги определяется на основе норм рентабельности, рассчитываемых к себестоимости обработки (т.е. к себестоимости, за вычетом стоимости основных материалов). В тех случаях, когда исчисляется полная себестоимость услуги, применяют нормы рентабельности к полной себестоимости.

Облисполкомами может осуществляться регулирование тарифов на отдельные виды социально значимых бытовых услуг.

Цены на бытовые услуги должны также учитывать ряд факторов, определяющих особенности их реализации населению. Для стимулирования спроса, увеличения разнообразия услуг, улучшения уровня обслуживания, развития их прогрессивных форм и видов цены на услуги д и ф е р е н ц и р у ю т с я в зависимости:

- от категорий (разрядов) предприятий, обеспечивающих различный уровень качества выполнения заказов и культуры обслуживания населения (швейные ателье, парикмахерские, фотографии и т.д.);
- степени срочности исполнения заказов (включая оказание услуг в присутствии заказчика);
- сезонных изменений спроса населения на бытовые услуги в отдельные периоды года;
- степени приближения услуг к заказчику (ремонт и обслуживание на дому, выездное обслуживание и др.);
- социальной значимости услуг (услуги для детей, уход за больными, престарелыми).

В тех случаях, когда предприятия бытового обслуживания изготавливают и реализуют товары мелкими партиями через розничные торговые организации, в том числе входящие в систему бытового обслуживания, цены на них дополнительно включают торговую наценку.

3 ЗАДАНИЕ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ

Раздел "Ценообразование"

- 1 Понятие цены, ее экономическая сущность.
- 2 Классификация цен.
- 3 Функции цены.
- 4 Факторы, определяющие уровень и динамику цен.
- 5 Связь цен с экономическими категориями и явлениями.
- 6 Понятие системы цен, ее параметры.
- 7 Отражение в цене транспортных расходов. Франкировка цен.
- 8 Цены международных контрактов по INCOTERMS.
- 9 Нормативная документы, регулирующие ценообразование в Республике Беларусь.
- 10 Меры государственного регулирования на социально значимые товары (работы, услуги).
- 11 Факторы затрат и прибыли в ценообразовании.
- 12 Методы ценообразования, основанные на издержках производства.
- 13 Методы ценообразования, ориентированные на качество и потребительские свойства товара.
- 14 Методы ценообразования, ориентированные на спрос и уровень конкуренции.
- 15 Тактики ценообразования.
- 16 Стратегии ценообразования.
- 17 Стратегии дифференцированного ценообразования.
- 18 Конкурентные стратегии.
- 19 Ассортиментные стратегии.
- 20 Стратегии монопольного ценообразования.
- 21 Состав и структура цены.
- 22 Себестоимость в составе цены.
- 23 Отечественные методы учета затрат и калькулирования себестоимости.
- 24 Зарубежные методы учета затрат и калькулирования себестоимости.
- 25 Прибыль как элемент цены.
- 26 Налоги в составе цены.
- 27 Оптовые надбавки в цене товара.
- 28 Торговые (розничные) надбавки в цене товара.
- 29 Порядок и этапы формирования цены.
- 30 Обоснование ценовых решений методом обратной калькуляции.
- 31 Скидка в цене, их виды. Анализ целесообразности применения скидки.
- 32 Особенности ценообразования в общественном питании.
- 33 Особенности ценообразования в агропромышленном комплексе.

- 34 Ценообразование на рынке бытовых услуг.
- 35 Ценообразование на жилищно-коммунальные услуги.
- 36 Тарифы на платные медицинские услуги.
- 37 Особенности ценообразования на рынке транспортных услуг.
- 38 Ценообразование в ремонтно-строительной деятельности.
- 39 Обоснование ставок арендной платы за сдаваемые в аренду здания и помещения.
- 40 Основные формы государственного регулирования цен. Прямое и косвенное регулирование цен.
- 41 Порядок выявления монопольных цен.
- 42 Виды, формы и порядок выявления антиконкурентных ценовых соглашений.
- 43 Система органов государственного контроля за ценами в Республике Беларусь.
- 44 Формы проверки и экономическая ответственность за нарушение дисциплины цен.
- 45 Особенности ценообразования во внешнеторговой деятельности.
- 46 Основы ценообразования на мировом рынке.
- 47 Ценообразование во внешнеторговых сделках как объект налогового контроля.

4 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Первое задание ставит целью рассмотреть порядок формирования отпускной цены предприятием-изготовителем с отражением полученной стоимости в товарно-транспортной или товарной накладной.

Исходные данные включают перечень изготавливаемой продукции, нормы материальных затрат и величину возвратных отходов, нормы расхода и стоимость топлива и электроэнергии на технологические нужды, расчет заработной платы и отчислений, расчет и распределение общепроизводственных и общехозяйственных расходов с целью составления плановой калькуляции и определения отпускной цены.

Пример составления плановой калькуляции приведен в таблицах 2–10.

Задание 1. Рассчитайте затраты на материалы для производства шкафа-купе "VIP".

Предприятие ООО "МебельСИТИ" производит встроенную мебель. Нормы материальных затрат (расход основных и вспомогательных материалов) приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Нормы материальных затрат

Продукция	Основные и вспомогательные материалы	Норма расхода основных и вспомогательных материалов
Шкаф-купе "VIP"	ДСП ламинированное, м ²	8
	ДВП, м ²	3
	Конфирмат 4,8x70, шт.	30
	Лента кромочная, м	8
	Зеркало, м ²	4
	Полкодержатель, шт.	32
	Заглушка, шт.	30
	Ролик, шт.	8
	Салазки, м	4

Цена материалов соответствует учетной цене, зафиксированной в момент разработки калькуляции.

Расчет стоимости основных и вспомогательных материалов, используемых в производстве шкафа-купе "VIP" приведен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет стоимости основных и вспомогательных материалов, используемых в производстве шкафа

Продукция	Основные и вспомогательные материалы	Норма расхода основных и вспомогательных материалов	Цена материалов, руб.	Стоимость материалов, руб.
Шкаф-купе "VIP"	ДСП ламинированное, м ²	8	34000	272000
	ДВП, м ²	3	11000	33000
	Конфирмат 4,8x70, шт.	30	100	3000
	Лента кромочная, м	8	1500	12000
	Зеркало, м ²	4	40000	160000
	Полкодержатель, шт.	32	1000	32000
	Заглушка, шт.	30	50	1500

	Ролик, шт.	8	2500	20000
	Салазки, м	4	3000	12000
ИТОГО				545500

Главный бухгалтер _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Экономист _____
(подпись) (Ф.И.О.)

При этом транспортно-заготовительные расходы на единицу продукции составили 12000 руб., а услуги сторонних организаций - в сумме 5000 руб.

Задание 2. Рассчитайте стоимость возвратных отходов, образовавшихся при производстве шкафа-купе "VIP".

При раскрое ДСП ламинированного в расчете на 1 шкаф образуются кусковые отходы в количестве 2 м кв, реализуемые по заключенному договору сторонней организации по цене 10000 рублей без НДС за 1м кв.

Задание 3. Рассчитайте стоимость израсходованного топлива и электроэнергии на технологические цели при производстве шкафа-купе "VIP".

Стоимость топлива и электроэнергии определяется исходя из объемов выпускаемой продукции и норм расхода условного топлива и электроэнергии, которые были разработаны для каждого вида или группы товаров. В состав затрат, относимых на себестоимость шкафа, стоимость топлива, электрической и тепловой энергии включается в пределах установленных норм (таблица 4).

Таблица 4 – Расход топлива и электроэнергии на производство шкафа-купе "VIP"

Наименование статей затрат	Величина показателя
Мощность установки, кВт·ч	7
Производительность установки, шт/ч	0,2
Стоимость 1 кВт·ч, руб.	1000
Стоимость электроэнергии на производство 1 шт.	35000

Задание 4. Рассчитайте основную заработную плату рабочих, занятых производством шкафа-купе "VIP".

На предприятии разрабатываются нормы времени на выполнение каждого вида работ в соответствии с технологическим процессом и рассчитывается трудоемкость выполнения работ по каждой категории работников (таблицы 5–7).

Таблица 5 – Нормы времени на производство шкафа-купе "VIP"

Профессия	Норма времени, мин
Столяр-сборщик	120
Обрезчик	40
Оператор д/о станка	20
Зеркальщик	60

Начальник отдела труда
и заработной платы

(подпись)

(Ф.И.О.)

Далее рассчитывается основная заработная плата за 1 мин.

Таблица 6 – Расчет заработной платы за 1 мин производства шкафа-купе "VIP"

Профессия	Количество рабочих часов в месяц, ч	Зарботная плата, руб.	Зарботная плата за 1 мин, руб.
Столяр-сборщик	168	900000	89
Обрезчик	168	850000	84
Оператор д/о станка	168	950000	94
Зеркальщик	168	1000000	99

Бухгалтер

(подпись)

(Ф.И.О.)

Экономист

(подпись)

(Ф.И.О.)

Исходя из приведенных данных производится расчет заработной платы для включения в плановую себестоимость при производстве товаров.

Таблица 7 – Расчет заработной платы при производстве шкафа-купе "VIP"

Профессия	Норма времени, мин	Зарботная плата за 1 мин, руб.	Зарботная плата, руб.
Столяр-сборщик	120	89	10714
Обрезчик	40	84	3373
Оператор д/о станка	20	94	1885
Зеркальщик	60	99	5952
ИТОГО			21925

Бухгалтер

(подпись)

(Ф.И.О.)

Экономист

(подпись)

(Ф.И.О.)

Следует учитывать, что в ООО "Веста" основная заработная плата рабочих, занятых производством шкафов-купе "VIP" составляет 20% от общей суммы основной заработной платы рабочих предприятия.

Задание 5. Рассчитайте сумму общепроизводственных и общехозяйственных расходов, приходящихся на производство шкафа-купе "VIP".

Общехозяйственные расходы включают расходы, связанные с обслуживанием основных и вспомогательных цехов, а также расходы, связанные с эксплуатацией машин и оборудования (таблица 8).

Таблица 8 – Расшифровка общепроизводственных расходов по ООО "Веста" за месяц

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
Содержание аппарата управления цеха	3000
Амортизация зданий и сооружений	8000
Содержание зданий, сооружений и инвентаря	1000
Рационализация и изобретательство	500
Охрана труда	300
Износ и ремонт отдельных предметов в составе оборотных средств	100
Прочие расходы	100
ИТОГО	13000
Сумма общепроизводственных расходов, приходящаяся на производство шкафов-купе "VIP" за месяц	2600

Общехозяйственные расходы включают затраты на управление организацией, общехозяйственные сборы и отчисления, общезаводские расходы непроизводственного характера (таблица 9).

Таблица 9 – Расшифровка общехозяйственных расходов по ООО "Веста" за месяц

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
Содержание аппарата управления предприятия	5000
Амортизация зданий и сооружений	8000
Содержание зданий, сооружений и инвентаря	2000
Представительские расходы	2000
Охрана труда	200
Расходы по проведению природоохранных мероприятий	700
Прочие расходы	100
ИТОГО	18000

Сумма общехозяйственных расходов, приходящаяся на производство шкафов-купе "VIP" за месяц	3600
-------------------------------------------------------------------------------------------	-------------

Примечание. – Амортизационные отчисления, включаются в сумму 15000 рублей на единицу изделия, прочие расходы – 3000 руб. на единицу.

Задание 6. Составьте плановую калькуляцию на производство шкафа-купе "VIP" в таблице 10

Таблица 10 – **Плановая калькуляция №1-01-22**

Расчет отпускной стоимости производства шкафа-купе на условиях EXW по ООО "Веста" с 01 ноября 201 г.

Наименование статьи затрат	Сумма, руб.
Сырье и материалы	545 500
Возвратные отходы	20 000
Транспортно-заготовительные расходы	12 000
Услуги сторонних организаций	5 000
Топливо и электроэнергия на технологические цели	35 000
Заработная плата	21 925
Отчисления в фонд защиты населения	7 455
Отчисления в Белгосстрах	130
Амортизация	15 000
Общепроизводственные расходы	2 600
Общехозяйственные расходы	3 600
Прочие расходы	3 000
Полная (производственная) себестоимость	631 210
Рентабельность, % к себестоимости	30
Прибыль	189 360
Отпускная цена без НДС	820 570
Налог на добавленную стоимость (20%)	164 110
Отпускная цена с НДС	984 680

Главный бухгалтер _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Главный экономист _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Задание 7. Составьте счет-фактуру (протокол согласования цены), договор, заполните товарно-транспортную (товарную) накладную на отпуск товара покупателю (приложение Б,В,Г,Д).

Второе задание предусматривает решение задач с целью закрепления теоретических знаний по формированию отпускной цены (оптовой, розничной) с использованием основных методов ценообразования.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 2

Задача 1

ООО «Малыш» импортирует детскую обувь (длина стельки кожаной обуви – до 240 мм включительно) для реализации в г. Минске. Таможенная стоимость одного изделия – 170000 руб. без НДС. Рассчитать, используя предельно допустимые уровни надбавок:

- отпускную цену предприятия-импортера;
- оптовую цену и надбавку;
- розничную цену и надбавку.

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 2

ООО «Обувь и К» реализует на территории г. Минска детскую обувь (длина стельки кожаной обуви от 241 до 260 мм). Стоимость закупки одного изделия – 350000 руб. без НДС. Рассчитать, используя предельно допустимые уровни надбавок:

- отпускную цену;
- оптовую цену и надбавку;
- розничную цену и надбавку.

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 3

Основной вид деятельности ООО «Арго» – ремонт обуви в г. Минске. Затраты на установку полиуретановых набоек на 1 пару обуви: сырье и материалы – 8000 руб.; оплата труда – 10000 руб. (размер отчислений определить самостоятельно); накладные расходы – 2000 руб. Предприятие применяет предельно допустимый норматив рентабельности.

Рассчитать стоимость оказываемой услуги по установке полиуретановых набоек. В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 4

ОАО «Премьер» реализует продукты в розницу. Розничная стоимость литровой бутылки масла подсолнечного «Масленка» – 16500 руб. (розничная надбавка – 10 %). Рассчитать, используя предельно допустимые уровни надбавок:

- свободную отпускную цену предприятия-изготовителя;
- оптовую цену и надбавку.

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 5

ОАО «Премьер» реализует продукты в розницу. Розничная стоимость 1 кг соли пищевой – 3000 руб. (розничная надбавка – 10 %). Рассчитать, используя предельно допустимые уровни надбавок:

- свободную отпускную цену предприятия-изготовителя;
- оптовую цену и надбавку.

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 6

ОАО «Новосервис» осуществляет закупку, фасовку и оптовую торговлю нерастворимым кофе “Арабика”. Розничная стоимость 1 кг фасованного кофе в магазине – 74080 руб. (розничная надбавка – 5 %). Затраты на 1 кг упаковку кофе: упаковочный материал – 5000 руб.; оплата труда – 6000 руб. (размер отчислений определить самостоятельно); накладные расходы – 1000 руб. Рассчитать, используя предельно допустимые уровни надбавок:

- свободную отпускную цену предприятия-изготовителя;
- оптовую цену и надбавку.

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 7

ОАО «Стар» осуществляет закупку, фасовку и оптовую торговлю пшеничной мукой. Розничная стоимость 1 кг фасованной муки в магазине – 7770 руб. (розничная надбавка – 8 %). Затраты на упаковку 1 кг муки: упаковочный материал – 600 руб.; оплата труда – 500 руб. (размер отчислений определить самостоятельно); накладные расходы – 500 руб. Рассчитать, используя предельно допустимые уровни надбавок:

- свободную отпускную цену предприятия-изготовителя;
- оптовую цену и надбавку.

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 8

ОАО «Валюкс» осуществляет закупку, фасовку и оптовую торговлю крупной гречневой. Розничная стоимость 1 кг фасованной гречневой крупы в магазине – 11950 руб. (розничная надбавка – 12 %). Затраты на упаковку 1 кг крупы: упаковочный материал – 400 руб.; оплата труда – 1000 руб. (размер отчислений определить самостоятельно); накладные расходы – 200 руб. Рассчитать, используя предельно допустимые уровни надбавок:

- свободную отпускную цену предприятия-изготовителя;
- оптовую цену и надбавку.

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 9

ОАО «Куриный мир» осуществляет реализацию мяса цыплят-бролеров через собственную розничную сеть. Затраты на упаковку 1 кг мяса цыплят-бролеров, осуществляемую ОАО «Куриный мир»: упаковочный материал – 800 руб.; оплата труда – 1000 руб. (размер отчислений определить самостоятельно); накладные расходы – 500 руб. Рассчитать, используя предельно допустимые уровни надбавок:

- свободную отпускную цену предприятия-изготовителя;
- розничную цену и надбавку.

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 10

ОАО «Куриный мир» осуществляет реализацию яйца куриного свежего белого через собственную розничную сеть. Затраты на упаковку 1 десятка яиц, осуществляемую ОАО «Куриный мир»: упаковочный материал – 1500 руб.; оплата труда – 500 руб. (размер отчислений определить самостоятельно); накладные расходы – 300 руб. Рассчитать, используя предельно допустимые уровни надбавок:

- свободную отпускную цену предприятия-изготовителя;
- розничную цену и надбавку.

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 11

ОАО «Куриный мир» осуществляет реализацию яйца куриного свежего цветного через собственную розничную сеть. Затраты на упаковку 1 десятка яиц, осуществляемую ОАО «Куриный мир»: упаковочный

материал – 1500 руб.; оплата труда – 500 руб. (размер отчислений определить самостоятельно); накладные расходы – 300 руб. Рассчитать, используя предельно допустимые уровни надбавок:

- свободную отпускную цену предприятия-изготовителя;
- розничную цену и надбавку.

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 12

ООО «Виталюр» выпускает овощные консервы для детского питания. Плановая себестоимость одного изделия – 4000 руб. Норма рентабельности по предприятию составляет 10 %. Скидка – 5 %. Рассчитать:

- свободную отпускную цену предприятия-изготовителя;
- оптовую цену для каждого оптового звена (в товародвижении участвуют две оптовые организации, размер оптовой надбавки первой организации – 5 %, второй – предельно допустимая для данного перечня товаров);
- розничную цену (размер торговой надбавки – 3 %).

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 13

ООО «Медик» выпускает лекарственные средства противовоспалительного действия. Плановая себестоимость одной единицы изделия – 20000 руб. Норма рентабельности по предприятию составляет 10 %. Скидка – 2 %. Рассчитать:

- свободную отпускную цену предприятия-изготовителя;
- розничную цену (размер торговой надбавки – 3 %);
- оптовую цену для каждого оптового звена (в товародвижении участвуют три оптовые организации, размер оптовой надбавки первой организации – 5 %, второй – 4 %, третьей – предельно допустимая для данного перечня товаров).

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 14

ООО «Арго» импортирует лекарственные средства. Контрактная стоимость приобретения по курсу Национального банка – 150000 руб. с НДС за единицу. Все расходы по доставке страхованию и т.д. до склада ООО

«Арго» составляют 20000 руб. за единицу. Розничная торговая надбавка – 5 %. Рассчитать:

- свободную отпускную цену предприятия-поставщика (лекарственные средства реализуются с предельно допустимой надбавкой);
- розничную цену (размер торговой надбавки – 3 %);
- оптовую цену для каждого оптового звена (в товародвижении участвуют три оптовые организации, размер оптовой надбавки первой организации – 2 %, второй – 5 %, третьей – предельно допустимая для данного перечня товаров).

В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 15

Объем реализации продукции составил 700 млн руб. с НДС 20 %, полная себестоимость – 400 млн руб. Предприятие является монополистом по производству данной продукции. Предельный уровень рентабельности для данной отрасли – 30 %. Товар не является подакцизным.

Определить, будет ли предприятие платить штраф за превышение предельного уровня рентабельности и если да, то в каком размере? В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 16

Объем реализации продукции составил 800 млн руб. с НДС 10 %, полная себестоимость – 450 млн руб. Предприятие является монополистом по производству данной продукции. Предельный уровень рентабельности для данной отрасли – 30 %. Товар подакцизный (ставка – 15 %).

Определить, будет ли предприятие платить штраф за превышение предельного уровня рентабельности, и если да, то в каком размере? В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 17

Отпускная цена организации-изготовителя на муку, поступившую в объект общественного питания, – 5000 руб. за 1 кг с НДС. Торговая надбавка – 20 %. Тесто, стоимость которого складывается из стоимости 1 кг муки, отпущено в столовую детского сада, где применяемый размер наценки составляет 15 %.

Определить, по какой цене тесто будет включено в калькуляцию блюд столовой. В каждом случае обосновать уровень применяемой торговой надбавки и определить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет.

Определить, будет ли предприятие платить штраф за превышение предельного уровня рентабельности, и если да, то в каком размере? В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 18

Стоимость свинины 1-й категории СПК “Знамя” составляет 15000 руб. за 1 кг. Себестоимость выращивания – 9000 руб. в расчете на 1 кг.

Определить рентабельность выращивания свинины 1-й категории для организации. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 19

Закуплена у населения 1 голова крупного рогатого скота массой 300 кг по закупочной цене 37 млн руб. с НДС за 1 т. На основании акта на забой скота было получено 220 кг мяса и сопутствующей продукции на 1 млн руб.

Определить расчетную закупочную цену мяса в убойной массе. В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 20

Возможная розничная цена реализации картофеля – 4 млн руб. с НДС за 1 т.

Определить требуемую закупочную цену при закупках у населения, если известно, что плановый уровень издержек обращения по торговле – 10 % к розничному товарообороту, плановая рентабельность – 20 % к обороту. В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 21

Государственное высшее учебное заведение осуществляет подготовку кадров на платной основе. Стоимость обучения за учебный семестр – 5,2 млн руб., себестоимость оказанных в семестре образовательных услуг согласно плановой калькуляции составляет 3,9 млн руб.

Определить, будет ли учреждение платить штраф за превышение предельного уровня рентабельности, и если да, то в каком размере? В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 22

Государственная клиническая больница оказывает платные услуги в части проведения ультразвукового исследования внутренних органов. Стоимость одного обследования составляет 135 тыс. руб. Согласно плановой калькуляции себестоимость услуги составила 90 тыс. руб.

Определить, будет ли учреждение платить штраф за превышение предельного уровня рентабельности, и если да, то в каком размере? В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 23

Оценить целесообразность производства газонокосилок, если известно, что свободная отпускная цена единицы составляет 2,5 млн руб. с НДС 20 %, а себестоимость производства – 1,5 млн руб. Объем производства и реализации за год – 80 шт. При этом необходимо сформировать годовой фонд накопления в сумме 22 млн руб., а фонд потребления – 13 млн руб.

Определить НДС и налог на прибыль. В расчетах использовать действующие в Республике Беларусь ставки налогов и других обязательных платежей. Привести нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 24

Предприятие имеет возможность заключить контракт на поставку 15000 штук изделий по цене 22 тыс. руб. за единицу с НДС 20 %. Переменные издержки на производство продукции составляют 17,2 тыс. руб. Сумма постоянных расходов – 20 млн руб.

Определить, выгоден ли такой заказ. Рассчитать минимальный объем заказа в натуральных единицах, гарантирующий безубыточность предприятия и прибыль от сделки.

Задача 25

Предприятие “Луч”, имея заказ на 2000 штук изделий по цене 78 тыс. руб. с НДС 20 %, предполагает, что для полной загрузки имеющихся мощностей необходимо выпустить дополнительный объем продукции – 500 штук, однако дополнительная партия может быть реализована только по цене 46,8 тыс. руб. с НДС 20 %. Переменные издержки на единицу продукции составляют 36 тыс. руб. Сумма постоянных расходов 57 млн. руб.

Определить, выгоден ли такой заказ. Рассчитать прибыль от сделки в разрезе заказов, точку безубыточности, привести ее расчет графическим методом.

Задача 26

Предприятие, имея заказ на 5000 штук изделий по цене 33 тыс. руб. с НДС 10 %, предполагает, что для полной загрузки имеющихся мощностей

необходимо выпустить дополнительный объем продукции – 2000 штук, однако дополнительная партия может быть реализована только по цене 26,4 тыс. руб с НДС 10 %. Переменные издержки на единицу продукции составляют 23 тыс. руб. Сумма постоянных расходов – 34 млн руб.

Определить, выгоден ли такой заказ. Рассчитать прибыль от сделки в разрезе заказов, точку безубыточности, привести ее расчет графическим методом.

Задача 27

Предприятие, имея заказ на 9000 штук изделий по цене 18 тыс. руб. с НДС 20 %, предполагает, что для полной загрузки имеющихся мощностей необходимо выпустить дополнительный объем продукции – 1000 штук, однако дополнительная партия может быть реализована только по цене 13,2 тыс. руб. с НДС 20 %. Переменные издержки на единицу продукции составляют 10,5 тыс. руб. Сумма постоянных расходов – 40,5 млн руб.

Определить, выгоден ли такой заказ. Рассчитать прибыль от сделки в разрезе заказов, точку безубыточности, привести ее расчет графическим методом.

Задача 28

ООО “Солевар” включено в перечень организаций-монополистов, цены на которые регулируются Минэкономики. Основная продукция – пищевая соль. Затраты на производство 1 кг пищевой соли: сырье – 800 руб.; оплата труда – 1000 руб. (размер отчислений определить самостоятельно); накладные расходы – 500 руб. Предприятие применяет норматива рентабельности – 50 %. Объем реализации – 20 т.

Определить отпускную цену завода-изготовителя за 1 кг пищевой соли с НДС по ее составляющим (себестоимость, прибыль, налоги) в соответствии с действующим законодательством. Привести меры ответственности за выявленное нарушение и нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 29

ООО “Теплоном” включено в перечень организаций-монополистов, цены на которые регулируются Минэкономики. Основная продукция – производство топливных брикетов. Затраты на производство 1 т топливных брикетов: сырье – 1200 тыс. руб.; оплата труда – 500 тыс. руб. (размер отчислений определить самостоятельно); накладные расходы – 700 тыс. руб. Предприятие применяет норматива рентабельности – 70 %. Объем реализации – 50 т.

Определить отпускную за 1 т топливных брикетов с НДС по ее составляющим (себестоимость, прибыль, налоги) в соответствии с действующим законодательством. Привести меры ответственности за

выявленное нарушение и нормативные документы, использованные для решения задачи.

Задача 30

ООО “Мучной мир” включено в перечень организаций-монополистов, цены на которые регулируются Минэкономики. Основная продукция – мука. Затраты на производство 1 кг муки: сырье – 1000 руб.; оплата труда – 1500 руб. (размер отчислений определить самостоятельно); накладные расходы – 200 руб. Предприятие применяет норматива рентабельности – 50 %. Объем реализации – 10 т.

Определить отпускную цену завода-изготовителя за 1 кг муки с НДС по ее составляющим (себестоимость, прибыль, налоги) в соответствии с действующим законодательством. Привести меры ответственности за выявленное нарушение и нормативные документы, использованные для решения задачи.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 **Емельянова, Т. В.** Ценообразование : учеб. пособие / Т. В. Емельянова. – Минск : Выш. шк., 2008. – 304 с.
- 2 **Шкирман, С. И.** Ценообразование : практические общепромышленные вопросы / С. И. Шкирман. – Минск : Изд-во Гревцова, 2006. – 352 с.

*ПРИЛОЖЕНИЕ А
(обязательное)*

Товарная накладная

«_____» _____ 201__ года

Грузоотправитель:

Грузополучатель:

Основание отпуска:

I ТОВАРНЫЙ РАЗДЕЛ								
Наименование товара	Единица измерения	Коли- чество	Цена, руб.	Стоимост ь, руб,	Ставка НДС, %	Сумма НДС, руб	Стоимост ь с НДС, руб.	Примеча ние
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ИТОГО	X		X		X			

Всего сумма НДС:

Всего стоимость с НДС:

Отпуск разрешил:

Сдал грузоотправитель:

Товар к доставке принял:

Принял грузополучатель _____

С товаром переданы документы _____

	ОТПРАВИТЕЛЬ	ПОЛУЧАТЕЛЬ
Код УНН		

Учебное издание

ШАТРОВ Сергей Леонидович

**Ценообразование и налогообложение
(раздел «Ценообразование»)**

Учебно-методическое пособие

Редактор *И. И. Эвентов*

Технический редактор *В. Н. Кучерова*

Подписано в печать _____ 2013 г. Формат 60×84 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Печать на ризографе.
Усл. печ. л. 2,79. Уч.-изд. л. 2,90. Тираж 150 экз.
Зак. № ____ . Изд. № 107

Издатель и полиграфическое исполнение
Белорусский государственный университет транспорта:
ЛИ № 02330/0552508 от 09.07.2009 г.
ЛИ № 02330/0494150 от 03.04.2009 г.
246653, г. Гомель, ул. Кирова, 34

