

### **Список использованных источников**

1. Меденников, В.И. Основные направления информатизации АПК [Электронный ресурс] / В.И. Меденников, С.Г. Сальников. – Режим доступа: <http://www.viapi.ru/publication/full/detail.php>. – Дата доступа 22.02.2022

2. Информация о развитии органического сельского хозяйства в Республике Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mshp.gov.by/documents/orgproizvodstvo/fbb17ace39788c02.html>. – Дата доступа 23.02.2022

**УДК 330.43.633**

**Владислав Кот, Евгений Коротышевский**  
(Республика Беларусь)

Научный руководитель Е.А. Криштапович  
Белорусский государственный аграрный технический университет

### **МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Основой любой торговой системы является механизм ценообразования. При проведении качественных преобразований в экономике в начале 90-х годов от современных менеджеров и экономистов предприятий требовалось уметь находить продуманные экономические решения, Основой такого анализа является возрастающий объём информации. Ее применение использует сложный математический аппарат. Проблема ценообразования является одной из ключевых для экономических объектов, ее практически невозможно решить без использования и анализа новых математических моделей и методов.

Целью данной работы является рассмотрение основных возможных моделей ценообразования, используемых в отечественной и мировой экономической практике для определения и анализа цен в промышленном секторе.

Балльный метод. Балльный метод состоит в том, что на основе экспертных оценок значимости параметров изделий для потребителей каждому параметру присваивается определенное число баллов, суммирование которых дает своего рода интегральную оценку технико-экономического уровня изделия. Умножением суммы баллов

по новому виду продукции на стоимостную оценку одного балла определяется ориентировочная оценка нового изделия. Цена на новое изделие находится по формуле:

$$P_i = \sum_{i=1}^N (B_i V_i) P_{y\delta}, \quad i = \overline{1, N}, \quad \text{где}$$

$P_i$  – расчетная цена нового изделия;

$N$  – количество оцениваемых параметров;

$B_i$  – расчетная цена нового изделия;

$V_i$  – удельный вес  $i$ -го параметра нового изделия;

$P_{y\delta}$  – средняя оценка одного балла (стоимостной показатель).

Средняя оценка балла  $P_{y\delta}$  определяется по формуле

$$P_{y\delta} = \frac{P_{\delta}}{\sum V_i B_{\delta i}}, \quad i = \overline{1, N}, \quad \text{где}$$

$P_{\delta}$  – цена базового изделия-эталона;

$B_{\delta i}$  – базисная цена  $i$ -го параметра базового изделия-эталона.

Для примера взят расчет внешнеторговой цены предприятия X на дизель 24 л.с., модель 4ч-24-90/110. Данные по этому изделию включают технические и коммерческие характеристики, единицы измерения и тип модели.

В результате анализа данных можно оценить поправки на технические характеристики и коммерческие условия выбранного изделия.

а) Сопоставление технико-экономических параметров.

Как следует из сопоставительной таблицы, базисное изделие отличается от изделия, цену которого надлежит установить, следующими свойствами: мощностью, числом оборотов, расходом топлива, моторесурсом и комплектацией.

1. Поправка на мощность. Согласно методике предприятия X поправка на мощность рассчитывается по соотношению мощностей с введением показателя степени весомости  $B$ , равного 0,966.

Тогда поправка в форме коэффициента будет равна:  $24/20 \times 0,966 = 1,16$ , что составляет с округлением 16%.

2. Поправка на число оборотов +0,5% (экспертная оценка).

3. Поправка на различие стоимости дизельного топлива за средний период эксплуатации до капитального ремонта:

$$P_{PT} = \frac{(q_1 T - q_2 T) NTPr_t}{10^6}.$$

Подставляем значения получим поправку к цене базисного изделия: +1,5;

4. Поправка на различие моторесурса:  $2575/2450 = 1,051$ , или округленно +0,5 %.

Суммарная поправка на различие технико-экономических параметров равна:  $16 + 0,5 + 1,5 + 0,5 = 18,5$  % или в форме коэффициента 1,185.

б) Поправки на коммерческие условия и комплектацию.

А. Поскольку цена на конкурентный дизель дана в предложении, то вводим поправку на уторговывание в размере 10 %.

В. В предложении конкурентной фирмы предусматривается поставка партии 500 дизелей. При поставке 200 дизелей фирма может повысить цену (по данным других предложений) примерно на 8 %. Вводим поправку к цене на 8%.

С. Поправка на различие комплектующих изделий составила 4,1 %.

Д. Поправка на различие комплекта запасных частей. Стоимость комплекта запасных частей рассчитываемого дизеля на 3% выше стоимости комплекта конкурентного дизеля. Поправку берем равной +3 %.

Суммарная поправка на различие коммерческих условий и комплектации составит:  $-10 + 8 - 4,1 + 3 = -3,1$  % или в форме коэффициента 0,969.

Цена дизеля по данному варианту расчета с учетом двух суммарных поправок как их произведение в форме коэффициентов составит:  $1010 \times 1,185 \times 0,969 = 1160$  долл.

Необходимо отметить, что принимая решение о выборе того или иного уровня цены, руководству предприятия целесообразно опираться на несколько цен, рассчитанных для одного и того же товара, поскольку это позволит оценить возможности получения прибыли с различных сторон: исходя из спроса на товар, качества

продукции, воспринимаемой ценности товара потребителем, уровня затрат на производство – и выбрать оптимальный уровень цены в сложившейся рыночной ситуации.

УДК 633/.635

**Анастасия Кухарчик**  
(Республика Беларусь)

Научный руководитель Н.Ф. Корсун, к.э.н., доцент  
Белорусский государственный аграрный технический университет

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Одним из главных основополагающих принципов рационального развития сектора растениеводства на сельскохозяйственных предприятиях является углубление специализации с одновременным рациональным сочетанием всех имеющихся в хозяйстве отраслей.

В сельском хозяйстве специализация представлена разными формами, каждая из которых имеет специфическое содержание и объект. Формы специализации взаимосвязаны и взаимозависимы. В сельском хозяйстве основой выступает развитие сектора растениеводства с учетом возможностей по обеспечению хозяйства достаточным количеством товарной продукции с одновременным поддержанием на должном уровне кормовой базы хозяйства.

Базовой моделью экономико-математической задачи оптимизации плана размещения и специализации сельскохозяйственного производства является модель нахождения плана, при котором достигается экстремального значения линейная функция.

При решении задач оптимизации плана развития, размещения и специализации сельского хозяйства наиболее приемлемым критерием является максимум прибыли от реализации товарной продукции. При существующих же ценах тоже наиболее признанным для практических расчетов критерием является минимум затрат при заданных объемах продукции. Это обусловлено тем, что снижение себестоимости, так же, как и рост прибыли, свидетельствует об экономии рабочего времени и повышении производительности труда.