

Белорусский государственный университет

Экономический факультет

Кафедра корпоративных финансов

Аннотация к дипломной работе

**«Стратегия и тактика формирования механизма ценообразования
в торговом предприятии (на примере ООО «Бакалея Торг»)»**

СИМАКОВ ДМИТРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ

Научный руководитель д.э.н., проф. Тарасов Владимир Иванович

Минск, 2015

АННОТАЦИЯ

на дипломную работу «Стратегия и тактика формирования механизма ценообразования в торговом предприятии (на примере ООО «Бакалея Торг»)»

В дипломной работе рассматриваются экономическая сущность, основные направления формирования и развития ценообразования, а также определяются тактические инструменты ценовой политики предприятия. Исследованы методы формирования цен, их классификация, структура розничной цены, затраты и налоги, входящие в цену, классификация стратегий ценообразования, проведён анализ эластичности спроса, расчёт влияния скидок на показатели деятельности торгового предприятия. Исходя из норм действующего законодательства, с учётом изменений, произошедших в 2010-2015 гг., проанализирована структура розничной цены, а также возможность и необходимость использования именно налогов, а не прямого ограничения цен (оптовых и торговых надбавок) для целей осуществления политики доходов.

Стратегии ценообразования являются неотъемлемой частью ценовой политики, направленной на увеличение объёма спроса и реализации товаров, с целью максимизации прибыли. Отсутствие чёткой ценовой стратегии способствует неопределённости в принятии решений в данной области и даёт возможность конкурентам ослабить позиции компании на рынке, что, несомненно, приведёт к потерям в выручке и прибыли. В работе на примере ООО «Бакалея Торг» рассмотрена и обоснована необходимость практического применения дифференцированных стратегий ценообразования, а также проанализированы результаты и эффективность их применения.

При анализе возможности увеличения объёма продаж следует также учитывать ценовую эластичность спроса, поскольку этот показатель отражает степень чувствительности покупателей к изменениям цены. Кроме того, данная характеристика спроса в зависимости от реакции потребителей на изменение цен позволяет принимать взвешенные решения о целесообразности предоставления скидок в адрес покупателя, а также анализировать возможные изменения объёмов продаж и, соответственно, размера получаемой прибыли.

Рассмотрена и выявлена тесная взаимосвязь цен, прибыли и налогов при формировании механизма ценообразования. Также раскрыты способы установления цен на основе затрат и сопоставления нормы прибыли при ориентации на рыночную цену. Определены критерии оценки долгосрочных ценовых решений в торговле с практическими рекомендациями по их применению.

Предметом ценовой политики торгового предприятия выступает не цена в целом, а лишь один из её элементов – торговая надбавка. Только этот элемент цены с учётом уровня цены производителя и других факторов торговое предприятие формирует самостоятельно, поэтому между торговой надбавкой и стратегиями ценообразования существует тесная взаимосвязь.

Таким образом, дипломная работа освещает практические вопросы ценообразования в области торговли, что полезно для предпринимателей, экономистов, а также торговым специалистам.

ANNOTATION

thesis on "Strategy and Tactics of the formation mechanism of pricing in the commercial enterprise (an example of "Bakaleya Torg" LTD)"

The research paper examines the economic entity, the main directions of formation and development of pricing, as well as tactical tools are determined pricing policy of the enterprise. Investigate methods of pricing, their classification, the structure of the retail price, costs and taxes included in the price, classification, pricing strategies, conducted an analysis of elasticity of demand, the calculation of the effect of rebates on the performance of a trade enterprise. On the basis of current legislation, taking into account the changes that have occurred in 2010 – 2015 year's, Analyzed the structure of the retail price, as well as the possibility and the need for it taxes rather than direct price caps (wholesale and retail mark-ups) for the implementation of incomes policy.

Pricing strategies are an integral part of a pricing policy aimed at increasing the volume of demand and the sale of goods, in order to maximize profits. The lack of a clear pricing strategy contributes to uncertainty in decision-making in this area and makes it possible to weaken the position of competitors in the market, which will undoubtedly lead to a loss in revenue and profit. The work on the example of "Bakaleya Torg" LTD considered and the necessity of the practical application of differentiated pricing strategies and analyzed the results and effectiveness of their application.

When analyzing the possibility of increasing sales volume should also take into account the price elasticity of demand because it indicates the degree of sensitivity of customers to price changes. In addition, the characteristics of demand depending on the response of consumers to price changes allows to make informed decisions about the appropriateness of granting discounts to the buyer, as well as to analyze possible changes in sales volumes and, consequently, the size of the profits.

Considered and found a strong correlation in prices, profits and taxes in the formation of the pricing mechanism. Also disclosed are methods of setting prices based on costs and profit margins when comparing the orientation of the market price. Criteria of evaluation of the long-term pricing decisions in the trade with practical recommendations on their use.

The subject of the pricing policy of the enterprise in favor of trade in general is not the price, but only one of its components - business allowance. Only the price of the item, taking into account the level of producer prices, and other factors, the company generates a trade independently, so the premium between trade and pricing strategies are closely interrelated.

Thus, the thesis highlights the practical issues of pricing in the field of trade, which is useful for businessmen, economists and trade experts.