

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»
Многопрофильный колледж

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА**

**МДК 02.02. Ценообразование в торговой деятельности
для обучающихся специальности
38.02.08 Торговое дело**

Магнитогорск, 2024

ОДОБРЕНО

Предметной/предметно-цикловой комиссией
«Экономики и сферы обслуживания»
Председатель Н.Н. Колесникова
Протокол № 5 от 31.01.2024 г.

Методической комиссией МпК
Протокол № 3 от 21.02.2024 г.

Разработчик:

преподаватель отделения №3 "Строительства, экономики и сферы обслуживания"
Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова» Ирина Анатольевна Балашова

Методические указания по выполнению практических и лабораторных работ разработаны на основе рабочей программы профессионального модуля «ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)».

Содержание практических и лабораторных работ ориентировано на подготовку обучающихся к освоению вида деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело и овладению профессиональными компетенциями.

СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение	4
2 Методические указания	6
Практическое занятие 1	6
Практическое занятие 2	13
Практическое занятие 3	17
Практическое занятие 4	20
Практическое занятие 5	24
Практическое занятие 6	27
Практическое занятие 7	31
Практическое занятие 8	34
Практическое занятие 9	36
Практическое занятие 10	39
Практическое занятие 11	45
Практическое занятие 12	48

1 ВВЕДЕНИЕ

Важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки обучающихся составляют практические занятия.

Состав и содержание практических занятий направлены на реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

Ведущей дидактической целью практических занятий является формирование профессиональных практических умений (умений выполнять определенные действия, операции, необходимые в последующем в профессиональной деятельности) или учебных практических умений, необходимых в последующей учебной деятельности.

В соответствии с рабочей программой профессионального модуля «ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)» предусмотрено проведение практических занятий.

В результате их выполнения, обучающийся должен:

уметь:

У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;

Уо 02.02 определять необходимые источники информации;

Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Содержание практических занятий ориентировано на подготовку обучающихся к освоению профессионального модуля программы подготовки специалистов среднего звена по специальности и овладению **профессиональными компетенциями:**

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

А также формированию **общих компетенций:**

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

Выполнение обучающихся практических работ по междисциплинарному курсу «МДК 02.02.Ценообразование в торговой деятельности» направлено на:

- обобщение, систематизацию, углубление, закрепление, развитие и детализацию полученных теоретических знаний по конкретным темам учебной дисциплины;

- формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности;

- формирование и развитие умений: наблюдать, сравнивать, сопоставлять, анализировать, делать выводы и обобщения, самостоятельно вести исследования, пользоваться различными приемами измерений, оформлять результаты в виде таблиц, схем, графиков;

- развитие интеллектуальных умений у будущих специалистов: аналитических, проектировочных, конструктивных и др.;

- выработку при решении поставленных задач профессионально значимых качеств, таких как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

Практические и лабораторные занятия проводятся в рамках соответствующей темы, после освоения дидактических единиц, которые обеспечивают наличие знаний, необходимых для ее выполнения.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Тема 2.1 Цена как экономическая категория

Практическое занятие №1

Решение задач на определение цены с учетом ее структуры

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование знаний о видах цен и тарифов, о структуре цены.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;

Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Ответьте на вопросы теста;
2. Определите оптовую цены изготовителя;
3. Определите отпускную цену;
4. Определите розничную цену.

Порядок выполнения работы:

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом
2. Ответьте на вопросы теста.
3. Решите предложенные задачи
4. Оформите задачи.
5. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

ВАРИАНТ 1

1. Выберите верный ответ. Цена – это ...
 - a. денежное выражение стоимости товара;
 - b. себестоимость продукции;
 - c. текущие затраты на производство;
 - d. затраты на оборудование.
2. Выберите верный ответ. Стимулирующая функция цены ...
 - a. балансирует спрос и предложение;
 - b. обеспечивает возмещение затрат на производство и реализацию, а также образование прибыли;

с. при повышении цены стимулирует предприятие к выпуску прогрессивных видов продукции, и наоборот;

d. обеспечивает возмещение затрат на производство и реализацию, а также образование прибыли.

3. Выберите верный ответ. Какими из методов осуществляется государственное регулирование в сфере ценообразования?

a. замораживанием цен;

b. регулированием цен на ресурсы и сырье;

c. налоговой политикой в сфере ценообразования;

d. установлением предельных уровней цен и тарифов, а также торговых надбавок (скидок).

4. Выберите правильные ответы. Стратегия низких цен успешна, если ...

a. жизненный цикл товара значителен;

b. финансовое положение фирмы неустойчивое;

c. емкость рынка товара большая.

5. Выберите правильный ответ. Налоги, являющиеся структурными элементами цены – это ...

a. НДС;

b. акциз;

c. транспортный налог;

d. налог на имущество организации.

6. Выберите правильный ответ. В какую сторону цена может отклоняться от стоимости?

a. цена всегда выше стоимости;

b. цена всегда равна стоимости;

c. цена может быть выше или ниже стоимости.

7. Выберите правильный ответ. Верхняя граница цены определяется ...

a. затратами и максимальной прибылью;

b. спросом;

c. суммой постоянных и переменных затрат.

8. Выберите правильный ответ. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции ...

a. распределительной;

b. регулирующей;

c. учетно-измерительной;

d. стимулирующей.

9. Выберите правильный ответ. Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов...

a. обратно пропорциональная;

b. прямо пропорциональная;

c. такой зависимости не прослеживается.

10. Выберите верный ответ. Закупочные цены используются для ...

a. реализации промышленной продукции организациям;

b. закупки сырья и материалов у организаций;

c. реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и организациям в больших объемах.

ВАРИАНТ 2

1. Выберите верный ответ. Стимулирующая функция цены ...

a. балансирует спрос и предложение;

b. обеспечивает возмещение затрат на производство и реализацию, а также образование прибыли;

с. при повышении цены стимулирует предприятие к выпуску прогрессивных видов продукции, и наоборот;

d. обеспечивает возмещение затрат на производство и реализацию, а также образование прибыли.

2. Выберите верный ответ. Цена – это ...

a. денежное выражение стоимости товара;

b. себестоимость продукции;

с. текущие затраты на производство;

d. затраты на оборудование.

3. Выберите правильные ответы. Стратегия низких цен успешна, если ...

a. жизненный цикл товара значителен;

b. финансовое положение фирмы неустойчивое;

с. емкость рынка товара большая.

4. Выберите верный ответ. Какими из методов осуществляется государственное регулирование в сфере ценообразования?

a. замораживанием цен;

b. регулированием цен на ресурсы и сырье;

с. налоговой политикой в сфере ценообразования;

d. установлением предельных уровней цен и тарифов, а также торговых надбавок (скидок).

5. Выберите правильный ответ. В какую сторону цена может отклоняться от стоимости?

a. цена всегда выше стоимости;

b. цена всегда равна стоимости;

с. цена может быть выше или ниже стоимости.

6. Выберите правильный ответ. Налоги, являющиеся структурными элементами цены – это ...

a. НДС;

b. акциз;

с. транспортный налог;

d. налог на имущество организации

7. Выберите правильный ответ. Верхняя граница цены определяется ...

a. затратами и максимальной прибылью;

b. спросом;

с. суммой постоянных и переменных затрат.

8. Выберите правильный ответ. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции ...

a. стимулирующей;

b. регулирующей;

с. учетно-измерительной;

d. распределительной.

9. Выберите верный ответ. Закупочные цены используются для ...

a. реализации промышленной продукции организациям;

b. закупки сырья и материалов у организаций;

с. реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и организациям в больших объемах.

10. Выберите правильный ответ. Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов ...

a. обратно пропорциональная;

b. прямо пропорциональная;

с. такой зависимости не прослеживается.

ВАРИАНТ 3

1. Выберите верный ответ. Стимулирующая функция цены ...
 - a. балансирует спрос и предложение;
 - b. обеспечивает возмещение затрат на производство и реализацию, а также образование прибыли;
 - c. при повышении цены стимулирует предприятие к выпуску прогрессивных видов продукции, и наоборот;
 - d. обеспечивает возмещение затрат на производство и реализацию, а также образование прибыли.
2. Выберите правильные ответы. Стратегия низких цен успешна, если ...
 - a. жизненный цикл товара значителен;
 - b. финансовое положение фирмы неустойчивое;
 - c. емкость рынка товара большая.
3. Выберите верный ответ. Цена – это ...
 - a. денежное выражение стоимости товара;
 - b. себестоимость продукции;
 - c. текущие затраты на производство;
 - d. затраты на оборудование.
4. Выберите верный ответ. Какими из методов осуществляется государственное регулирование в сфере ценообразования?
 - a. замораживанием цен;
 - b. регулированием цен на ресурсы и сырье;
 - c. налоговой политикой в сфере ценообразования;
 - d. установлением предельных уровней цен и тарифов, а также торговых надбавок (скидок).
5. Выберите правильный ответ. В какую сторону цена может отклоняться от стоимости?
 - a. цена всегда выше стоимости;
 - b. цена всегда равна стоимости;
 - c. цена может быть выше или ниже стоимости.
6. Выберите правильный ответ. Верхняя граница цены определяется ...
 - a. затратами и максимальной прибылью;
 - b. спросом;
 - c. суммой постоянных и переменных затрат.
7. Выберите правильный ответ. Налоги, являющиеся структурными элементами цены – это ...
 - a. НДС;
 - b. акциз;
 - c. транспортный налог
 - d. налог на имущество организации.
8. Выберите верный ответ. Закупочные цены используются для ...
 - a. реализации промышленной продукции организациям;
 - b. закупки сырья и материалов у организаций;
 - c. реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и организациям в больших объемах.
10. Выберите правильный ответ. Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов ...
 - a. обратно пропорциональная;
 - b. прямо пропорциональная;
 - c. такой зависимости не прослеживается.
8. Выберите правильный ответ. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции ...
 - a. стимулирующей;

- b. регулирующей;
- c. учетно-измерительной;
- d. распределительной

Задачи:

1. Определите оптовую цену предприятия, если ...

Исходные данные по вариантам:

№ варианта	Себестоимость единицы продукции, руб.	Годовой объем реализации, шт.	Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	Рентабельность производства
1	40	6000	400	0,2
2	50	6050	450	0,25
3	60	6100	460	0,2
4	70	6150	470	0,25
5	80	6200	480	0,2
6	90	6000	490	0,25
7	100	6050	500	0,2
8	110	6100	510	0,25
9	120	6150	520	0,2
10	130	6200	530	0,25

2. Определите розничную цену на изделие, если ...

Исходные данные по вариантам:

№ варианта	Производственная себестоимость руб.	Внепроизводственные расходы, % от производственной себестоимости	Плановая прибыль, %	Торговая наценка, %
1	80	3	15	10
2	85	3	15	15
3	90	2	15	10
4	95	2	20	15
5	100	4	20	10
6	105	4	20	15
7	110	3	15	10
8	115	2	15	15
9	120	4	20	10
10	125	3	20	10

3. Определите оптовую цену предприятия, если ...

Исходные данные по вариантам:

№ варианта	Полная себестоимость единицы продукции, руб.	Годовой объем реализации, единиц	ОПФ, тыс. руб.	Рентабельность предприятия
1	25	5200	300	0,15
2	30	5150	400	0,20
3	35	5100	500	0,25

4	40	5050	600	0,15
5	45	5000	700	0,20
6	25	5000	300	0,25
7	30	5050	400	0,15
8	35	5250	500	0,20
9	40	5100	600	0,25
10	45	5150	700	0,15

4. Проследите формирование цен на промышленную продукцию (в руб.), если ...

Исходные данные по вариантам:

№ варианта	Полная себестоимость единицы продукции, руб.	Прибыль на единицу, руб.	НДС, %	Прибыль и расходы сбытовых организаций, руб.	Прибыль и расходы торговых организаций, руб.
1	25	9	18	3	5
2	30	10	18	5	6
3	35	15	18	7	7
4	40	20	18	9	8
5	45	25	18	12	9
6	25	9	18	4	3
7	30	10	18	6	7
8	35	15	18	8	10
9	40	20	18	10	12
10	45	25	18	11	11

Краткие теоретические сведения:

Оптовая цена предприятия:

$$\text{Цопт. пр} = \text{Сп} + \text{П}$$

где Сп – себестоимость единицы промышленной продукции;
П – прибыль на единицу продукции;

Оптовая цена промышленные товары:

$$\text{Цопт. пром} = \text{Цопт. пр} + \text{НДС} + \text{Пс}$$

где НДС – налог на добавленную стоимость;
Пс – прибыль и расходы сбытовых организаций;

Розничная цена:

$$\text{Цроз} = \text{Цопт. пром} + \text{Пт}$$

где Пт – прибыль и расходы торговых организаций;

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде решенных задач и выводов, сделанных по результатам задач.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.2 Методы ценообразования

Практическое занятие №2.

Решение задач на расчет цены изготовителя методами полных затрат и стандартных полных затрат

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать цены изготовителя методами полных затрат и стандартных полных затрат.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
- Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

- ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
- ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Определить цены на товары методом полных издержек.
2. Определить цены на товары методом стандартных издержек.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Заполните таблицы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

Метод полных затрат

Данный метод в целом калькулирует цену производства. Он основан на определении себестоимости суммы всех прямых и косвенных затрат в расчете на единицу продукции.

Перечень статей затрат, их состав и методы распределения по изделиям устанавливаются отраслевыми инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости единицы продукции.

Для расчета цены полученную сумму полных затрат увеличивают на размер прибыли, которая может определяться как абсолютная величина, но чаще определяется через норматив рентабельности к издержкам.

Формула расчета цены на основе полных затрат:

$$P = C \times (1 + r),$$

где P - цена товара;

C - себестоимость;

r- норматив рентабельности к полным издержкам (полной себестоимости), определяют в процентах к средним полным издержкам производства единицы продукции.

Важный момент: метод полных затрат целесообразно использовать, когда сбыт гарантирован на 100 % (компания имеет потенциальных клиентов, портфель заказов сформирован на несколько месяцев вперед).

Основное **преимущество** такого варианта состоит в том, что современные технологии позволяют точно просчитать необходимые затраты. Также он обеспечивает стабильность рыночной стоимости.

Метод полных затрат позволяет установить предел цены, ниже которого она может опускаться только в исключительных случаях. При этом метод имеет существенные **недостатки**:

- отражает традиционную ориентацию главным образом на производство и в меньшей степени — на рыночный спрос и предложения;
- не позволяет выявить резервы снижения затрат и в целом учесть все факторы, которые влияют на цену.

Ценовой метод стандартных затрат

Метод основан на определении стандартов затрат. Данный метод требует изучения рынка, технологии производства продукции и т. д. Важно, чтобы стандарты были привязаны к производственному плану, достижимому уровню эффективности и масштабу производства.

Достоинство метода стандартных (нормативных) затрат состоит в возможности пофакторно анализировать фактические затраты исходя из причин, которые к ним привели. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать затраты, постоянно мониторить прибыль.

С помощью данного метода допустимо вычислять действия, необходимые для снижения затрат.

Задачи;

1. Определить цены на новый товар компании «Альфа» с помощью метода полных затрат на основе исходных данных, приведенных в таблице 1

Таблица 1. Расчет цены на новый товар (методом полных затрат)

№ п/п	Статьи затрат	Расчет	Сумма, руб.
1	Сырье и материалы		230 456,00
2	Покупные комплектующие		892 134,00
3	Оплата труда основных производственных рабочих с учетом всех начислений		200 120,00
4	Итого производственная себестоимость		
5	Косвенные расходы		
6	Итого полная себестоимость		
7	Прибыль 15%		
8	Оптовая цена		
9	НДС 20%		
10	Отпускная цена		

Определить оптовую цену на новый товар компании «Альфа».
Сделать выводы по задаче.

2. Определить цены на товары методом полных издержек на основе исходных данных, приведенных в таблице 2

Исходные данные об издержках фирмы, расчет себестоимости товара

Показатели	Товар X	Товар Y	Товар Z	Всего
1. Количество единиц, шт.	10000	20000	5000	35000
2. Переменные издержки, всего, руб., в т.ч.:	20100	42000	20500	82600
на зарплату производственных рабочих	3500	8000	12000	23500
на материалы	16600	34000	8500	59100
3. Общие постоянные издержки, руб.				55000
4. Распределение постоянных издержек между товарами:				
4.1. Пропорционально зарплате рабочих				
4.2. Пропорционально затратам на материалы				
4.3. Пропорционально переменным издержкам				
5. Общая себестоимость при распределении постоянных расходов, руб.:				
- по способу 4.1				
- по способу 4.2				
- по способу 4.3				

При рентабельности 15% к себестоимости. Рассчитайте цену единицы каждого вида товара (при распределении затрат разными способами).

Расчет цен товаров

Способ расчета затрат	Себестоимость единицы товара, руб			Прибыль на единицу товара, руб.			Цена единицы товара, руб.		
	X	Y	Z	X	Y	Z	X	Y	Z
4.1									
4.2									
4.3									

3. Рассчитайте цену на новый товар компании «Альфа» методом стандартных затрат (табл. 3).

Таблица 3 Расчет цены на новый товар (метод стандартных затрат)

№ п/п		Сумма, руб.		
		Стандарт	Факт	Отклонение
1	2	3	4	
1	Сырье и материалы	220 000,00	230 456,00	
2	Покупные комплектующие	900 000,00	892 134,00	
3	Оплата труда основных производственных рабочих с учетом всех начислений	180 000,00	200 120,00	
4	Итого производственная себестоимость	1300 000,00	1 322 710,00	
5	Косвенные расходы	535 000,00	560 336,00	
6	Итого полная себестоимость	1 835 000,00	1 883 046,00	
7	Прибыль	330 300,00	282 456,00	

8	Оптовая цена	2 165 300,00	2 165 502,00	
9	НДС 20%	433 060, 00	433 100,58	
10	Отпускная цена	2 598 360,00	2 598 603,48	

Сделайте выводы.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.2 Методы ценообразования

Практическое занятие №3.

Решение задач на расчет цены методом удельной цены

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать цены методом удельной цены.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
- Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Определить цены на товары методом удельной цены.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Заполните таблицы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

Метод удельной цены

Основан на формировании цен по главному параметру качества товара. Удельная цена получается как частное от деления цены на основной параметр качества товара. Это можно выразить следующей формулой:

$$Ц_y = Ц_t / П,$$

где $Ц_y$ - удельная цена на единицу основного параметра, р.;

$Ц_t$ - цена единицы товара, т.е. 1 шт., р.;

$П$ - значения основного параметра товара в соответствующих единицах измерения.

1. Предприятие планирует изготовить новый электродвигатель мощностью 100 кВт. Базовый двигатель имеет мощность 20 кВт и рыночную цену 2000 р. Определить цену нового двигателя, используя метод удельной цены.

2. В таблице представлены данные о ценах и значении основного параметра изделий.

Рассчитайте цену нового (5-го) аналогичного изделия, дополняющего параметрический ряд. Заполните таблицу недостающими данными.

Таблица «Характеристика изделий параметрического ряда»

№	Цена	Величина основного параметра	Удельная цена	Коэффициент торможения
1	500,0	50	?	
2	450,0	65	?	?
3	400,0	80	?	0,72
4	332,5	95	?	?
5	?	105		

3. Предприятие планирует выпуск нового изделия – электрочайник мощностью 2800 Вт и объемом 1,5 л. Базовая модель электрочайника имеет мощность 2200 Вт и стоит 1300 руб. Определить цену новой модели электрочайника.

4. В таблице представлены данные о ценах и значении основного параметра изделий.

Рассчитайте цену нового (5-го) аналогичного изделия, пополняющего параметрический ряд. Заполните таблицу.

Таблица «Характеристика изделий параметрического ряда»

№	Цена	Величина основного параметра	Удельная цена	Коэффициент торможения
1	1000	50	?	
2	1200	65	?	?
3	1400	80	?	?
4	1600	95	?	?
5	?	105		

5. Определите цену нового снегохода «Yamaha», предназначенного для туризма, с объемом двигателя 720 см³. Данные по аналогичной продукции приведены в таблице.

Таблица «Исходные данные для расчета цены снегохода»

Модель	Объем двигателя см ³	Цена, тыс. руб.	Удельная цена	Коэффициент торможения
Yamaha VT 500XL	485	258,0	?	
Yamaha VT 600	593	288,0	?	?
Yamaha VT 700	698	327,0	?	0,72

Цена на новый продукт i определяется:

$$C_{\text{нов}i} = C_{\text{удел} (i-1)} * P_i * K_{\text{тормож}}$$

$$C_{\text{удел}} = \frac{C_i}{P_i}$$

Где $C_{\text{удел}}$ – удельная цена продукта;

C_i – цена продукта i ;

P_i – основной параметр продукта i в соответствующих единицах измерения.

$K_{\text{тормож}}$ – коэффициент торможения.

Коэффициент торможения представляет собой отношение удельной цены изделия с более величиной параметра к удельной цене изделия с меньшей величиной параметра.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.3 Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий

Практическое занятие №4.

Решение задач на определение коэффициента эластичности спроса от цены.

Расчет цены методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса.

Решение задач на определение максимально допустимой цены на единицу продукции

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять коэффициент эластичности спроса от цены.
- формирование умений рассчитывать цены методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса.
- формирование умений определять максимально допустимые цены на единицу продукции

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;

Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Определить коэффициент эластичности спроса от цены.
2. Определить цену методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса.
3. Определить максимально допустимую цену на единицу продукции.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Решите задачи.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

Эластичность спроса по цене является категорией, которая характеризует реакцию спроса потребителя на изменение в цене продукции, то есть поведение потребителей при изменении цен в том или ином направлении.

В случае если понижение цены приведет к существенному росту спроса, то данный спрос можно считать эластичным. При небольшом изменении в количестве спрашиваемой продукции в случае существенного изменения цен имеет место сравнительно неэластичный спрос.

Формула эластичности спроса по цене

Мера чувствительности покупателей к изменениям в ценах измеряется посредством коэффициента эластичности спроса по цене.

Эластичность спроса по цене представляет собой отношение количества спрашиваемого товара к изменению цены, которое вызвало данное изменение спроса, в процентном соотношении. Формула эластичности спроса по цене выглядит следующим образом:

$$E = \Delta Q / \Delta P (\%)$$

Процентное изменение объема спроса и цен можно рассчитать посредством следующих формул:

$$\Delta Q(\%) = (Q_2 - Q_1) / Q_1$$

$$\Delta P(\%) = (P_2 - P_1) / P_1$$

Где Q_1 – первоначальный объем спроса,

Q_2 – настоящий объем спроса;

P_1 – первоначальная цена,

P_2 – текущая цена.

Если использовать данные формулы, то в общем виде формула эластичности спроса по цене будет выглядеть следующим образом:

$$E = (Q_2 - Q_1) / Q_1 (\%) : (P_2 - P_1) / P_1 (\%)$$

$$\text{Или } E = (Q_2 - Q_1) P_1 / (P_2 - P_1) Q_1$$

Существует три значения спроса по цене:

1. Если эластичность больше единицы ($EDP > 1$), то спрос считается эластичным, при этом, чем больше данный показатель, тем эластичнее будет спрос.

2. Если показатель эластичности менее единицы ($EDP < 1$), то спрос считается неэластичным.

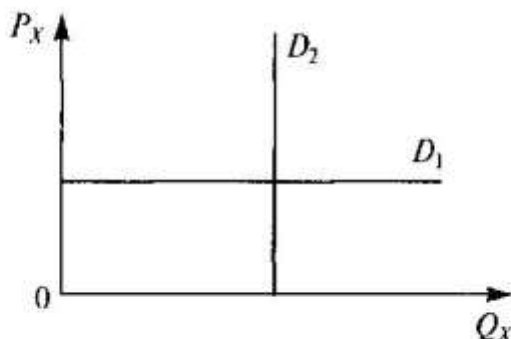
3. Если эластичность равна единице, то имеет место единичная эластичность, при которой снижение цены на 1% приведет к увеличению объема спроса также на 1%. Другими словами изменение цены на продукцию с точностью компенсируется изменением спроса на него.

Также выделяют крайние случаи эластичности:

1. абсолютно эластичный спрос, при котором существует только одна цена, при которой продукция приобретается потребителями. При данной эластичности коэффициент будет стремиться к бесконечности, а любое изменение в цене приведет к абсолютному отказу от покупки продукции (при росте цены) или к неограниченному росту спроса (при уменьшении цены);

2. абсолютно неэластичный спрос, при котором вне зависимости от изменений цены спрос на товар постоянен (одинаковый), при этом коэффициент эластичности по цене равен нулю.

На графике можно увидеть демонстрацию абсолютно эластичного спроса (линия D_1) и абсолютно неэластичного спроса (D_2).



Абсолютно эластичный и абсолютно неэластичный спрос

1. Определить коэффициент эластичности спроса по цене, если известно, что цена увеличилась на 2%, а спрос при этом упал на 4%.

2. Рассчитать коэффициент эластичности спроса по цене, если цена на продукцию снизилась с 6 до 5 денежных единиц, а функция спроса при этом выглядит следующим образом:

$$Q=30-4P$$

3. При повышении цены на молоко с 68,0 до 72,0 руб. за 1 литр в магазине объем спроса на него сократился с 100 до 98 л. Определите тип эластичности спроса на молоко, изменение общей выручки продавца.

4. При повышении цены на яблоки с 65,0 до 90,0 руб. за 1 кг в магазине объем спроса на него сократился с 30 до 18 кг. Определите тип эластичности спроса на яблоки, изменение общей выручки продавца.

5. При повышении цены на зонты с 500,0 до 1000,0 руб. за 1 зонт в магазине объем спроса на них сократился с 80 до 40 шт. Определите тип эластичности спроса, изменение общей выручки продавца.

6. Предприятие Б планирует выйти на рынок с новым товаром. Реализация опытной партии показала, что объем продаж (в натуральном выражении) зависит от уровня цен. Результаты наблюдений указаны в таблице 1. Условно-постоянные расходы на производство и реализацию товара покупателям составляют 4 000 рублей. Условно-переменные расходы на единицу товара – 40 рублей.

Таблица 1 Результаты наблюдений об объеме продаж и ценах на опытной партии товара

Наблюдения	Объем продаж, шт.	Цена, рубли
1	15 000	30
2	12 500	40
3	10000	50
4	7500	60
5	5000	70
6	2500	80
7	0	90

Задание:

1. Построить модель зависимости объема продаж от цены.
2. Рассчитать ожидаемый объем продаж при уровне цен от 5 до 90 рублей.
3. Посчитать совокупные затраты на производство и реализацию для различных объемов продаж.
4. Разработать модель зависимости прибыли от цены.
5. Определить, при каком объеме продаж фирма начинает получать прибыль.
6. Определить оптимальную цену продажи нового товара, при которой прибыль достигнет максимального значения.

7. Производственный потенциал предприятия = 104 тыс. ед. Себестоимость товара составила 10 руб./ед. Предельный уровень рентабельности = 25%. Обследование 100 тыс. потребителей показало, что 20% из них ориентируются на качество товара и купят по 10 единиц товара по максимальной цене, для 50% потребителей предел цены = 12 руб. при покупке 5 ед. и 30% потребителей купят 2 ед. при цене не выше 11 руб. Установите цену на товар, исходя из максимальной прибыли от продаж.

Максимальная цена на товар устанавливается, исходя из себестоимости единицы товара (С) и предельного уровня рентабельности (Р):

$$Ц = C * (1 + P/100)$$

8. Фирма осваивает новый вид кофеварки. Проектируемая цена единицы продукции может колебаться в зависимости от конъюнктуры рынка в следующих пределах: Данные о цене и затратах на производство:

Показатели	1 вариант	2 вариант	3 вариант
Цена, руб.	3000	3090	2999
Ожидаемый объем продаж в год, шт.	10800	10500	11200
Прямые переменные затраты на единицу, руб.	1820	1790	1786
Годовые постоянные затраты, руб.	1385000	1385000	1385000

Определить, какой уровень цены будет наиболее приемлем с точки зрения получения наибольшей прибыли предприятия.

$$П = ОП * Ц - ОП * З_{пер(ед)} - З_{пост},$$

где ОП – объем продаж, ед.,

Ц – цена единицы продукции, руб./ед.,

З_{пер(ед)} – переменные затраты на единицу продукции, руб./ед.,

З_{пост} – постоянные затраты, руб.

9. Рентабельность капитала производственной фирмы составляет 15%, а стоимость ее активов – 6,0 млн. руб. Фирма планирует добиться объема продаж своей продукции (единственный товар) в размере 45 млн. руб. Полная себестоимость единицы ее продукции составит при этом 400 руб. Не ниже какой цены эта фирма будет продавать свою продукцию?

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.4 Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле

Практическое занятие №5

Решение задач на определение цены на отдельные виды торговых услуг: Расчет цен на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать цены на отдельные виды торговых услуг.
- формирование умений определять цены на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;

Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Определить цены на отдельные виды торговых услуг.
2. Определить цены на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Решить задачи.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

1. Рассчитать розничную цену пальто из натурального меха.

Исходные данные:

Статьи калькуляции	Значение
Полная себестоимость, ден. ед.	3680
Уровень рентабельности данного изделия, %	29
Надбавка за высокое качество и соответствие международным стандартам, %	15
Ставка акцизного сбора, %	30
Торговая надбавка к свободной отпускной цене с НДС, %	9

2. Определите: а) Оптовую цену продавца. б) Прибыль от реализации данного изделия. Составьте структуру свободной розничной цены. Известные следующие данные: а) Розничная цена изделия – 1670 руб.; б) НДС – 18%; в) Ставка акциза – 30% от себестоимости; г) Наценка посредника – 8%; д) Торговая наценка – 20%. е) Себестоимость – 250 руб.

3. Определите свободную розничную цену на товар, закупаемый предприятием оптовой торговли у производителя и реализуемый предприятию розничной торговли. Составьте структуру розничной цены. Исходные данные: 1. Себестоимость изделия – 1600 руб. 2. Рентабельность продукции у производителя – 35%. 3. Оптовая надбавка посредника – 10%. 4. Торговая надбавка розничного продавца – 25%. 5. НДС – 18%.

4. Рассчитать розничную цену на продукцию деревообработки по методу «средние издержки + прибыль». По результатам расчетов заполнить таблицу. Данные для расчета:

Объем, шт.	10000
Затраты на единицу продукции, руб.:	200,1
Материалы	
З/пл. с начислениями	130,1
Рентабельность, %	20
НДС %	18
Торговая наценка, %	15
Постоянные расходы на весь объем, тыс. руб.	120,7

5. Определить оптовую (отпускную) цену заготовительной (снабженческо-сбытовой) организации за 1 кг мясной продукции, приобретаемой от сельских производителей и реализуемой в дальнейшем торговыми организациями (мясоперерабатывающим предприятиям), а также сумму налога на добавленную стоимость, вносимую заготовительной организацией в бюджет, при следующих данных: 1) закупочная цена 1 кг мясной продукции - 50 руб.; 2) налог на добавленную стоимость (НДС) к закупочной цене (20%) - 10 руб.; 3) снабженческо-сбытовая наценка к закупочной цене 1 кг мясной продукции - 30%; 4) налог на добавленную стоимость (НДС) к отпускной цене – 20.

6. Определить оптовую (отпускную) цену предприятия - цену изготовителя продукции, свободную розничную цену товара, а также рассчитать структуру розничной цены товара при следующих исходных данных: 1) себестоимость товара - 600 руб.; 2) уровень рентабельности - 25%; 3) наценка (надбавка) к оптовой цене предприятия - 60 руб.; 4) налог на добавленную стоимость (НДС) предприятия - изготовителя продукции и посредника (оптово-сбытовой организации) - 20%; 5) оптово-сбытовая наценка посреднической организации к оптовой (отпускной) цене предприятия - 80 руб.; 6) ставка акциза - 90 руб.; 7) торговая надбавка (наценка) - 30% отпускной цены посреднической организации.

7. Определить свободную розничную цену холодильника, который поступает непосредственно в торговую сеть, при следующих данных: 1) себестоимость холодильника - 8000 руб.; 2) уровень рентабельности - 25%; 3) налог на добавленную стоимость торговой организации (НДС) - 16,67%; 4) торговая наценка (надбавка) к оптовой (отпускной) цене - 30%.

8. Определить свободную розничную цену домашнего холодильника, который от предприятия-изготовителя продукции поступает в торговую сеть через посредника (оптосбытовую организацию) при следующих данных: 1) свободная оптовая (отпускная) цена холодильника - 12 000 руб., в том числе налог на добавленную стоимость (НДС) - 2000 руб.; 2) оптово-сбытовая наценка к свободной (отпускной) цене без НДС - 15%; 3) налог на добавленную стоимость (НДС) предприятия - изготовителя продукции и посредника (оптово-сбытовой организации) - 16,67%; 4) торговая наценка (надбавка) к цене закупки холодильника с НДС - 30%.

Алгоритм расчета цен

Дифференциация цен по стадиям ценообразования (схема 1) отражает количественную взаимосвязь между ценами, складывающимися по мере движения товара (услуги) от производителя к конечному потребителю. Цена на каждой предыдущей стадии движения товара является составным элементом цены на последующей стадии.

Элементы цены									
Себестоимость производства и реализации	Прибыль производителя	Косвенные налоги		Посредническая надбавка			Торговая надбавка		
		Акциз	НДС	Издержки посредника	Прибыль посредника	НДС посредника	Издержки торговли	Прибыль торговли	НДС торговли
1. Оптовая цена изготовителя									
2. Оптовая отпускная цена									
3. Оптовая цена закупки									
4. Розничная цена									

Схема 1. Дифференциация по стадиям ценообразования

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются незначительные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.5 Торговая надбавка и методы ее определения

Практическое занятие №6

Решение задач на расчет цены балловым методом и методом вмененной потребительской оценки

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать цены балловым методом и методом вмененной потребительской оценки.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
- Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

- ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
- ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Определить цену балловым методом.
2. Определить цену методом вмененной потребительской оценки.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Решите задачи.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

1. Используя метод балловых оценок, определить розничную цену фенов «Philips» и «Scarlett», если для расчета себестоимости одного балла был принят фен «Philips», себестоимость которого 300 руб. Балловая оценка параметров фенов указанных марок:

Марка	Долговечность	Надежность	Дизайн	Сумма баллов
«Philips»	42	20	28	90
«Scarlett»	40	25	31	96

Уровень рентабельности фена «Philips» составляет 25% себестоимости, «Scarlett» - 30% себестоимости; НДС – 18%; торговая надбавка – 15%.

2. Предприятию необходимо рассчитать отпускную цену на новый автомобиль балловым методом при условии:

Исходные данные расчета цены нового товара балловым методом						
Автомобиль	Параметры					
	Комфортабельность		Надежность		Проходимость	
	Баллы	Коэффициент весомости	Баллы	Коэффициент весомости	Баллы	Коэффициент весомости
Базовый	50	0,2	72	0,4	80	0,4
Новый	55	0,2	85	0,4	80	0,4

Ценовой метод баллов заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров.

При применении данного метода для определения конкретных цен необходимо учитывать следующие этапы (рис. 1).

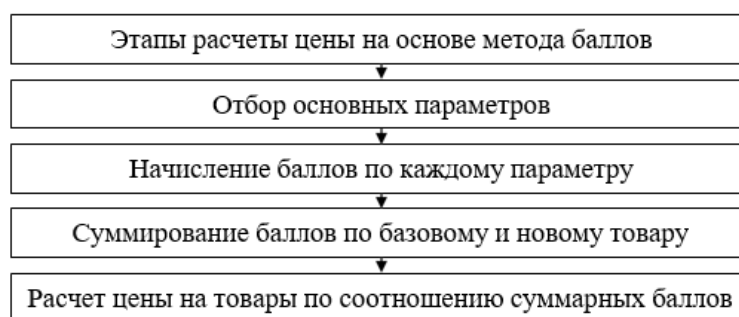


Рис. 1. Этапы расчёты цены на основе метода баллов

Применение данного метода состоит в том, что на основе экспертных оценок значимости параметров товаров для потребителей каждому параметру присваивается определенное число баллов, суммирование которых дает своего рода оценку технико-экономического уровня товара.

Цена на новый товар при данном методе рассчитывается следующим образом:

1) определяется цена одного балла:

$$Ц_{бал} = Ц_{б} : \sum (Б_{бi} \times К_{вi});$$

2) определяется цена нового изделия:

$$Ц_{н} = \sum (Б_{нi} \times К_{вi}) \times Ц_{бал},$$

где $Ц_{б}$ – цена базового товара-эталона;

$Б_{бi}$ – балловая оценка i -го параметра базового изделия;

$Б_{нi}$ – балловая оценка i -го параметра нового изделия;

$Ц_{бал}$ – цена одного балла;

$К_{вi}$ – коэффициент весомости параметра.

При использовании ценового метода баллов необходимо соблюдать следующие условия:

- товары, на которые устанавливаются цены, должны предназначаться для удовлетворения одинаковых потребностей;
- товары, составляющие определенную группу, должны иметь однородный технологический процесс изготовления;
- все товары должны быть сопоставимы по технико-экономическим и потребительским параметрам.

Данный метод можно применять при обосновании цен на парфюмерно-косметические изделия, вина, сыры, животные масла и так далее, то есть в том случае, когда важно оценить надежность работы, внешний вид товара и т.п.

Недостатком данного метода является субъективизм при начислении баллов.

3. Определите действующую цену аналогичного по основным потребительским параметрам комбайна (методом вмененной потребительской оценки), производимого конкурентной фирмой, - 900 000 руб.

Используя следующее стоимостное сравнение, которое предлагает предприятие для клиентов:

- надбавки за дополнительные потребительские параметры:
- за повышенную проходимость — 20 000 руб.;
- сервисное обслуживание на территории потребителя — 25 000 руб.;
- повышенный гарантийный срок — 15 000 руб.;
- универсальность элементов комбайна — 20 000 руб.;
- экологичность комбайна — 15 000 руб.;
- комфортность кабины — 15 000 руб.

Метод вмененной потребительской оценки. Суть данного метода заключается в том, что производитель формирует цену на товар, исходя из предполагаемой им оценки товара потребителем. При этом с позиций потребителя обосновывается различие цены на товар с ценой аналогичного товара конкурентов. При росте цены на предлагаемый товар по сравнению с действующей ценой конкурента потребителя убеждают в получении им доп. эк. выгоды от применения предлагаемого товара.

Все больше предпринимателей устанавливают цены, ориентируясь на оценки потребителя, а не на издержки изготовления. Такой метод в большей степени соответствует задачам маркетингового позиционирования продукта. Например, к наиболее известным приверженцам этого метода относятся корпорации Дю Пон и Катерпиллер.

Последний определяет цены на свои строительные машины на основе сравнения стоимости для клиента. Он может, например, потребовать за свой трактор цену в 100 тыс. долл., в то время как конкурент предлагает аналогичный трактор за 90 тыс. долл. и тем не менее продать свой трактор успешнее, чем конкурент. Чтобы добиться таких феноменальных успехов в сбыте, Катерпиллер предлагает для клиентов стоимостное сравнение (в руб.):

- 90 000 цена аналогичного по полезности трактора конкурента
- + 7000 цена за повышенную прочность
- + 6000 цена за повышенную надежность
- + 5000 цена за лучшее сервисное обслуживание
- + 2000 цена за больший срок гарантии на детали
- = 110 000 совокупная стоимость для потребителя
- 10000 скидка как стоимостное преимущество для потребителя
- = 100 000 конечная цена для потребителя

С помощью такого метода покупателю доходчиво объясняется, что он хотя и должен платить за трактор Катерпиллер 10 тыс. долл. больше, но в действительности еще и получает экономию в 10 тыс. долл.

Итак, фирма убеждает клиента в преимуществах своего товара. Поэтому данный метод часто называют методом вмененной потребительской оценки.

Но чтобы применять этот метод, надо хорошо знать своих потенциальных клиентов и реальных конкурентов, т.е. постоянно использовать такой метод маркетинга, как исследование рынка.

Главное, что нужно хорошо себе представлять — это эластичность спроса на свой товар в целом, а также силу своего бренда, т.е. степень приверженности потребителя к товарной марке продукта или услуги, которая позволяет снижать в определенных пределах ценовую эластичность спроса.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.5 Торговая надбавка и методы ее определения

Практическое занятие №7

Решение задач на расчет торговых надбавок

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать торговые надбавки.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;

Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Определить торговую надбавку.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Решите задачи.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

1. Сделать расчёт средней торговой надбавки по группе «Парфюмерные товары» и по торговой организации (предприятию) в целом, используя данные таблиц 1.

Таблица 1. Расчёт средней торговой надбавки и суммы дохода от реализации по группе «Парфюмерные товары»

Виды товаров	Торговая надбавка в % к товарообороту		Товарооборот, тыс. руб.		Сумма доходов от реализации товаров, тыс. руб.	
	Ожидаемая, текущего года	Будущий год	Текущего года	Будущего года	В текущем году	В будущем году
Духи	32	31,5	10512	13788		
Одеколон	25,5	25,0	7740	9288		
Дезодоранты	23	23	11556	12672		
Мыло туалетное	17	18	16092	17964		
Зубная паста	17,2	17,5	14148	15192		
Губная помада	19,3	19,2	6984	7236		

Пудра и др.	19,7	20,0	5832	6588		
Крем	17,3	17,3	5292	5724		
Прочие	16,0	16,0	43272	63108		
ИТОГО						

Сделать обоснование плана нового размера торговой надбавки и величины дохода от реализации парфюмерных товаров.

2. Торговый посредник рассматривает предложение о поставке 10 тыс. изделий по свободной отпускной цене 7,4 тыс. руб. за единицу. Издержки обращения посредника согласно расчету составят 7 млн. руб., приемлемая для посредника рентабельность - 30% к издержкам обращения.

3. Рассчитайте минимально необходимый для посредника размер торговой надбавки в рублях и процентах, учитывая, что надбавка облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 16,67%.

Какой может быть минимальная розничная цена (без налога с продаж)?

4. Определите, какой удельный вес может иметь торговая надбавка, если предельная торговая скидка равна 20%.

5. Себестоимость равна 100 руб.; приемлемая рентабельность составляет 10%; НДС — 20%; максимально возможный уровень розничной цены без налога с продаж — 150 руб.

Каков процент торговой скидки, торговой надбавки?

6. Цена закупки равна 10 тыс. руб.; предельный уровень розничной цены составляет 11 тыс. руб.

Что можно сказать о проценте торговой надбавки в розничной цене?

7. Предприятие производит хлопчатобумажные ткани и имеет собственный фирменный магазин по их продаже. Отпускная цена предприятия 1 м ткани составила 20 руб. (с учетом НДС). Выполнить расчет розничной цены в фирменном магазине, если торговая наценка составляет 15%.

Существует несколько методов математического расчета торговой надбавки, при использовании которых нужно учитывать:

- единый процент надбавки;
- ассортиментную матрицу товаров;
- сегментирование продукции по стоимости;
- учет товарных остатков.

При использовании метода единого процента для компании не важна затратная часть ведь она почти одинакова, даже для разной продукции. В расчет берем показатели валового оборота и считаем по формуле:

$$\text{Наценка} = \text{доп.стоимость} \% / (100 + \text{наценка}\%).$$

Существует продукция с разной маржинальностью и в таком случае, компания может получить больше прибыли с определенной группы товаров. В такой ситуации учитываем деление товаров на дорогие и дешевые, с расчетом валовой прибыли и разного процента наценки.

Если компания на рынке давно и бухгалтерия знает о всех товарных остатках и недополученной прибыли компании, наценка может быть рассчитана математически для улучшения и организации продаж другим образом.

Для расчета наценки можно использовать простую формулу:

$$\text{Наценка} = (\text{розничная цена} - \text{себестоимость}) / \text{себестоимость} * 100\%.$$

Например, если себестоимость товара составляет 1000 рублей, а розничная цена – 1500 рублей, то наценка будет равна 50%.

Следующий способ учитывает все затраты на производство, доставку, хранение и продажу товара. Для этого нужно составить таблицу, в которой указать все затраты и вычислить общую себестоимость товара. Затем нужно установить желаемую маржинальность и рассчитать розничную цену. Например, если себестоимость товара составляет 1000 рублей, а желаемая маржинальность – 50%, то розничная цена будет равна 2000 рублей.

Формула для такого расчета:

$$\text{Надбавка} = \text{Себестоимость товара} \text{ — Выручка}$$

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.6 Политика цен и стратегия ценообразования

Практическое занятие №8

Решение задач на определение ценовой стратегии

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений применять ценовые стратегии при определении цены.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
- Уо 02.02 определять необходимые источники информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

- ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
- ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

- дать оценку ценовой политики предприятия;
- какой метод ценообразования использует данное предприятие, какой бы вы предложили бы избрать для руководства предприятия;
- определить наиболее приемлемую ценовую стратегию для предприятия;
- разработайте мероприятия по совершенствованию ценовой политики, которые следует организовать и провести руководству предприятия для укрепления рыночных позиций.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите условие задания.
2. Выполните задания используя алгоритм прописанный в ходе работы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

1. Оценка ценовой политики магазина «Детский мир»
ценовая политика «Детского мира» (кстати, она едина для всех магазинов сети, предусмотрены скидки - 10-15 %) строится, исходя именно из качества товаров, уровень цен магазина умеренный и вполне приемлем для среднего класса общества.

Размер наценок устанавливается на основе реального спроса и предложения на предлагаемый предпринимателям товаров с учетом покрытия издержек и получения прибыли.

Одним из главных конкурентов магазина «Детский мир » по качеству детской одежды является магазин «Baby-апельсинчик». При установке цены немаловажную роль играет анализ цен конкурентов. Любому предприятию необходимо знать цены и качество товаров конкурентов, чтобы иметь возможность установить среднюю цену, чтоб заинтересовать потребителей.

Целью является сравнить цены детской одежды магазина «Детский мир» и «Baby-апельсинчик». Для сравнения возьмём одежду для новорожденных «Конверт».

В магазине «Детский мир» «Конверт» для новорожденных дорожке магазина «Baby-апельсинчик», разница в цене 150 рублей, но и в комплект входит одно дополнительное белье.

2.Ценовая стратегия предприятия.

«Детский мир» использует стратегию высоких цен. Это стратегия выбрана, т.к. предприятие известна, как бренд.

Также, позволяет продажа продукции по высоким ценам создать предприятию рекламу производства высококачественной продукции.

Преимущество цены заключается: цена выше, чем у конкурента (преимущество по качеству).

3. Метод ценообразования

«Детский мир » использует методы с ориентацией на конкурентов. Компания может выбрать цены конкурентов как отправную точку для ценообразования. Получив информацию о ценах конкурентов, компания принимает решение, установить ли ей цены выше, ниже или на том же уровне. Этот метод позволяет уйти от ценовой конкуренции.

4. Мероприятия, которые следует организовать и провести руководству предприятия для укрепления рыночных позиций.

проведение пром-акций, направленных на стимулирование сбыта;

снижение цен на товары, пользующиеся пониженным спросом;

при покупке от 2000тыс. рублей, приобретение подарков;

лотерейные купоны;

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.7 Методы ценового стимулирования продаж

Практическое занятие №9

Решение задач на оценку целесообразности и эффективности ценовых мероприятий по стимулированию продаж. Определение скидок от цены продаж и покупок. Предложения скидок при разработке программы лояльности для постоянных покупателей

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений применять мероприятий по стимулированию продаж.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
- Уо 02.02 определять необходимые источники информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

- ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
- ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Проанализировать сбытовую политику предприятия и дать оценку эффективности сбытовой политики предприятия.
2. Определить целесообразность скидки.
3. Определить цену со скидкой.
4. Разработать программу лояльности для интернет магазина.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите условия задания.
2. Выполните задания используя алгоритм, прописанный в ходе работы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

1. Для разложения детского товара необходимо хорошее оборудование отвечающее всем требованиям стандарта. Также соответствующая правильная планировка для улучшения ориентировки покупателей.

В магазине «Детский мир» имеется всё необходимое оборудование для демонстрирования продаваемого товара:

- имеется прохождение покупателям по всей площади торгового зала;
- удобство ориентации и передвижения;
- эффективное расположение торгового оборудования:
- витрины;
- прилавки;
- витринные прилавки;
- стеллажи;

- тумбы;
- сиденья;
- вешала, плечики;
- зеркала;
- примерочные;
- манекены;
- кронштейны (настенные);
- оборудования для обуви;
- кассовые места.

При розничной торговле материальные ресурсы переходят из сферы обращения в сферу коллективного, индивидуального, личного потребления, т.е. становятся собственностью потребителей. Это происходит путем купли-продажи, поскольку потребители приобретают нужные ему товары в обмен на свои денежные доходы. Здесь создаются стартовые возможности для нового цикла производства и обращения, так как товар превращается в деньги.

Розничная торговля включает продажу товаров населению для личного потребления, организациям, предприятиям, учреждениям для коллективного потребления или хозяйственных нужд. Товары продаются в основном через предприятия розничной торговли. Вместе с тем продажа потребительских товаров осуществляется со складов предприятий-изготовителей, посреднических организаций, фирменных магазинов, заготовительных пунктов, мастерских и т.д.

В магазине «Детский мир» используется косвенный канал сбыта. В косвенном канале распределения производитель непосредственно через свою торговую сеть реализует товар потребителю.

2. Требуется определить целесообразность скидки

товара А - 4% при оплате в 5 дней при максимальной отсрочке в 44 дня;

товара В - 2% при оплате в 5 дней при максимальной отсрочке в 45 дней;

товара С - 8% при оплате в 2 дня при максимальной отсрочке в 36 дней.

Средняя ставка банковского процента 25 %.

Для определения целесообразности скидки необходимо сопоставить цену отказа от скидки со стоимостью банковского кредита.

$$\text{Цена отказа от скидки} = \left(\frac{D}{100 - D} \right) * \frac{365}{F - L}$$

где

D – скидка, в %.

F – максимальная длительность отсрочки платежа,

L – период в течение которого предоставляется скидка.

3. В одном супермаркете стоимость товара уменьшили на 15%, а потом еще на 15%.

В другом супермаркете стоимость того же товара по той же изначальной цене сразу уменьшили на 30%.

В каком из двух супермаркетов товар теперь стоит дешевле?

4. Предприятие настаивает на том, чтобы его ткань, продавалась в розничной торговле (собственный фирменный магазин) по цене 25 руб., предлагая в данном случае 10%-ную скидку от розничной цены. Определить оптовую отпускную цену.

5. Посредник настаивает на том, чтобы ткань, продавалась в розничной торговле по цене 30 руб., предлагая в данном случае 15%-ную скидку от розничной цены предприятию розничной торговли. Определить цену.

6. В будние дни на протяжении торговой недели цена изделия оставалась на уровне 246 руб. «Распродажная» цена в субботу и воскресенье была ниже на 20%. Определить среднюю цену изделия за неделю.

7. Разработайте программу лояльности для интернет магазина, цель программы «заманивание» покупателей.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета и решенных задач.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.8 Ценообразование во внешнеэкономической деятельности

Практическое занятие №10

Решение задач на определение базисной экспортной цены. Расчет импортных внешнеторговых цен. Расчет эффективности сделки на основе экспортно-импортных цен

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять базисные экспортные цены, импортные внешнеторговые цены и рассчитывать эффективность сделки на основе экспортно-импортных цен.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
- Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

- ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
- ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Рассчитайте приемлемую экспортную цену на товар.
2. Обоснуйте целесообразность принятия дополнительного заказа на поставку на экспорт ежемесячно партии товара.
3. Рассчитайте эффективность сделки на основе экспортно-импортных цен.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите условия задания.
2. Выполните задания используя алгоритм, прописанный в ходе работы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

1. Рассчитать приемлемую экспортную цену на товар для географически отделенного рынка с более жесткой конкуренцией, если на внутреннем рынке товар продается по цене 30 у.е. при следующих затратах на производство и реализацию: прямые затраты на материал – 10 у.е.; прямые затраты на рабочую силу – 7 у.е.; переменные накладные расходы – 3 у.е.; постоянные накладные расходы – 10 у.е. Фирма располагает свободными производственными мощностями.
2. Обосновать целесообразность принятия дополнительного заказа на поставку на экспорт ежемесячно партии товара 600 единиц по цене 17 тыс. руб. на условиях франко-склад изготовителя. Показатели деятельности фирмы до принятия заказа следующие: 1.Объем производства и реализации товара на внутреннем рынке в месяц – 1700 единиц; 2.Производственные мощности – 2000 единиц в месяц; 3.Цена единицы товара на внутреннем рынке – 22 тыс. руб.; Затраты на производство и реализацию единицы продукции: прямые затраты на материал – 5 тыс. руб.; прямые затраты на рабочую силу – 4 тыс. руб.; переменные накладные

расходы – 2 тыс. руб.; постоянные накладные расходы – 6 тыс. руб. транспортные расходы – 2 тыс. руб.

3. Экспортер предложил цинковый концентрат с содержанием цинка 69% по цене 120долл. США за тонну. При этом коэффициент, учитывающий потери цинка при переработке концентрата %, стоимость переработки 1т концентрата 60долл., средняя цена за 1т цинка на Лондонской бирже 250долл. Необходимо определить обоснованность запрашиваемой цены.

Для решения задачи используем метод биржевых котировок, определяемый формулой:

$$X = \frac{Ц_{ц} \cdot (П_{ц} - K)}{100\%} - С_{п}$$

Где X – определяемая мировая цена за 1т цинкового концентрата;

Цц – средняя цена за 1т на Лондонской бирже металлов за определенный период(от 6мес.до 1 года);

Пц – процентное содержание цинка в концентрате;

K – коэффициент, учитывающий потери цинка при переработке концентрата в цинк самой высшей чистоты (98%);

Сп – стоимость переработки 1т концентрата в чистый цинк.

4. Закуплена партия языков крупного рогатого скота на 3 000 долларов по цене 1,5 доллара за 1 кг. Ставка таможенной пошлины 30% от таможенной стоимости, но не менее 1,2 ЕВРО за 1 кг. Сборы за таможенное оформление составляют 0,15% от таможенной стоимости партии. НДС взимается при таможенном оформлении по ставке 20%. Рассчитайте оптовую цену 1 кг языков, если оптовая надбавка составляет 12% от растаможенной стоимости партии без НДС, а курс ЕВРО и доллара на момент пересечения товаром границы был 30 и 29 рублей соответственно.

5. Задание на расчет конкурентного листа на краситель для медицинской промышленности.
Заказ.

Количество – 10т.

Срок поставки – 2-3 квартал.

Платеж-инкассо.

Предложения

1. «ЭНИ» (Италия) – 5550ит. лир, 10т., май, инкассо.

2. «Эй-энд-ди» (Англия) – 5,10 ф.ст.,10т., сентябрь, аккредитив.

3. «Эл-пи-си» (Англия) – 2,75 ф.ст.,10т, 3 квартал, аккредитив.

4. «Коалит» (Англия) – 4,5 ф. ст., 5т., 3 квартал, инкассо.

5. «Сого»(Франция) – 27 фр.фр.,10т.,3 квартал, инкассо.

6. «Людимекс» (Голландия) – 9,7долл. США, 10т., 3 квартал., инкассо.

Тенденция рынка – повышательная.

Предыдущая сделка: «ЭНИ» – 5520ит. лир, 10т., ФОБ.

Курсы валют:

1 долл. США=1521ит. лир.

1 долл. США=5,145фр.фр.

1 долл. США=0,625ф.ст.

Предложения получены в апреле.

Рекомендации:

Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу и определить лимиты цены.

6. «Задание на расчет конкурентного листа на закупку химических товаров»

Заказ.

Количество – 200т.

Срок поставки – 2-3 квартал.

Платеж-инкассо.

Предложения.

1. «Ю.К. Пейнтс» (Индия) – 7,1 долл. США, FOB, 100т., 3-4 квартал, аккредитив.
2. «Уша» (Индия) – 7,2 долл. США, FOB, 100т., 3-4 квартал, инкассо.
3. «Кемимпекс» (Индия) – 8,52 долл. США, FOB, 100 т., 3-4 квартал, инкассо.
4. «Атул» (Индия) – 8,55 долл. США, FOB, 100 т., 3-4 квартал, аккредитив.
5. «Керамтек» (Германия) – 9,6 нем. марки, FOB, 120т., 3-4 квартал, инкассо.

Фирмы «Кемимпекс» и «Атул» являются торговыми.

Тенденция рынка – повышательная.

Предыдущая сделка: «Уша» (Индия) – 5,7 долл. США, FOB, 20т.

Курсы валют.

1 долл. США = 1,523 нем. марки.

Транспортные расходы.

При доставке из Индии – 5%,

При доставке из Германии – 3%.

Рекомендации.

Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу и определить лимиты цены.

7. Подготовьте проект контракта между партнерами АО «Роспромэкспорт», г. Москва, продало итальянской фирме «Кое и Клеричи», г. Генуя, 50тыс.т. рядовой хромовой руды с опционом продавца плюс-минус 10% в мокром коносаментном весе. Качество хрома – 6%мин., 48% – база, кремнезем 7% макс., фосфор – 0,008% макс., отношение хрома к железу – 3:1, грануляция – 0-300мм без гарантии отдельных фракций.

Установите цену на базе содержания хрома в руде за метрическую тонну сухого веса, предусмотрите скидки и надбавки в случае отклонения от базисного контрактного качества. Руда поставляется из порта Новороссийск. Имеется возможность зафрахтовать российские суда, однако итальянская сторона настаивает на заключении контракта на базе FOB с использованием итальянского флота. Отгрузка производится в апреле-мае.

Определите метод проверки качества. Предусмотрите документы, подтверждающие качество. Предусмотрите сдачу по количеству в порт отгрузки, по качеству при отгрузке и выгрузке согласно сертификату качества, выданному лабораторией в порту отгрузки с предоставлением права покупателю за свой счет проверить качество товара в порту выгрузки. По поручению покупателя возможен отбор проб нейтральной компетентной контрольной фирмой для химического анализа и определения влаги. При установлении условий платежа укажите документы, по которым осуществляется платеж. Необходимо также предусмотреть арбитражную и форс-мажорную оговорки с фирмой «Кое-Клеричи» у АО «Роспромэкспорт» имеются длительные отношения сотрудничества.

Приведем пример составления основных статей внешнеторгового контракта:

Раздел I. «Предмет контракта».

Текст контракта начинается с преамбулы, в которой указывается полное юридическое наименование сторон, заключивших договор. Традиционно первым указывается наименование продавца и вторым наименование фирмы-покупателя.

Пример. Фирма «Югомонтана» г. Белгород, именуемая в дальнейшем продавец, и В/О «Мосмясо» г. Москва, именуемое в дальнейшем покупатель, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

Продавец продал, а покупатель купил 3400 метротонн нетто замороженной мясной свинины в полутушах. При заключении внешнеторговой сделки партнеры должны четко распределить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю. Для унификации понимания прав и обязанностей сторон разрабатываются базисные условия поставки, которые устанавливают базис (основу) в зависимости от того включаются расходы по доставке в цену товара или нет.

Раздел 2. «Качество товара».

В международной практике используются следующие способы определения качества товара в контрактах:

- по стандартам;
- техническим условиям (описанию);
- спецификации;
- образцам;
- предварительному осмотру;
- содержанию отдельных веществ в товаре.

Пример. Качество проданной по настоящему контракту свинины должно соответствовать техническим условиям, ветеринарным требованиям, изложенным в приложениях №1,2,3, являющихся неотъемлемой частью контракта, и должно быть подтверждено сертификатом о качестве.

Раздел 3. «Цена и общая сумма контракта».

В качестве контрактной цены используются следующие виды цен: справочные цены, биржевые котировки, цены международных аукционов, цены отдельных крупных предложений и запросов, цены конкурентов.

Пример. Цена за проданный по настоящему контракту товар устанавливается в долларах США (123долл. за метротонну нетто), включая стоимость тары, упаковки и маркировки товара, а также расходы по погрузке и укладке товара в трюмах судна и стоимость сепарационных материалов. 2.Цены на поставляемые товары по позициям указаны в приложении №1. Цены твердые и не подлежат изменению.

Раздел 4. «Срок поставки».

Срок поставки согласован сторонами и предусмотрен в контракте, временные периоды, в течение которых продавец должен передать предмет сделки покупателю. Продавец поставит покупателю товар в феврале-апреле 2007г. в соответствии с согласованным между продавцом и покупателем графиком поставок по месяцам и видам транспорта продавцу предоставляется право досрочной поставки товара по согласованию с покупателем. Кроме срока поставки в данном разделе выделяется дата поставки.

Раздел 5. «Условия платежа».

Устанавливается вид валюты платежа, способ и порядок расчетов за поставленный товар, перечень документов, представляемых к оплате.

Пример. «Платежи по настоящему контракту будут осуществляться в следующих размерах:

- 5% стоимости контрактного заказа вносятся наличными в течение 30 дней от даты вступления контракта в силу;
- 5% суммы заказа оплачиваются наличными в течение 30 дней от даты представления предварительного проекта;
- 5% вносятся наличными в течение 30 дней со дня представления окончательного проекта;
- 5% наличными от стоимости каждой поставки в течение 45 дней после получения документов на инкассо;
- 5% гарантийная сумма;

Оставшаяся сумма в размере 75% стоимости контракта выплачивается заказчиком десятью равными полугодовыми взносами.

Раздел 6. «Сдача-приемка».

В контракте устанавливаются порядок сдачи-приемки, а именно:

- вид сдачи-приемки;
- место и сроки сдачи-приемки;

- способы сдачи-приемки товара по количеству;
- способы сдачи-приемки по качеству.

Пример. Товар считается сданным продавцом и принятым покупателем:

а) по количеству согласно весу, указанному в накладной международного железнодорожного грузового сообщения. В случае частичной утраты груза покупатель предъявляет претензию продавцу; основанием для предъявления претензии является коммерческий акт, составленный на пограничной станции при передаче груза, и накладная международного грузового железнодорожного сообщения. Претензия должна быть предъявлена продавцу не позднее двух месяцев по истечении месяца поставки. Недостача веса до 1,0% во внимание не принимается.

б) по качеству согласно сертификата качества, выданному заводом – изготовителем товара покупатель имеет право проверить содержание влаги в хлоркалии во время перегрузки его на границе. Если содержание влаги окажется выше 2%, покупатель имеет право предъявить продавцу рекламацию не позднее двух месяцев после поставки и получить от продавца возмещение путем возврата стоимости товара по весу, равному содержанию влаги в части превышающей 2%.

Раздел 7. «Упаковка и маркировка товара».

Оговариваются требования к упаковке товара, вид упаковки, условия упаковки. Маркировка товара должна соответствовать перечисленным в контракте реквизитам.

Пример. Упаковка должна предохранять груз от всякого рода повреждений с учетом возможных перегрузок в пути, а также длительного хранения. Ящики маркируются с двух боковых сторон. На каждое место наносится несмываемой краской следующая маркировка (на русском и английском языках).

Раздел 8. «Санкции».

Санкции предусматриваются в случае просрочки в поставке товара. Продавец уплачивает покупателю штраф в размере 0,5% стоимости товара за недобросовестное выполнение обязательств по контракту как по отношению к продавцу, так и к покупателю.

Пример. В случае просрочки в поставке товара продавец уплачивает покупателю штраф в размере 0,5% стоимости товара.

Раздел 9. Арбитраж.

Арбитраж определяется порядок разрешения споров.

Пример. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат рассмотрению (с исключением обращения сторон в общие суды) в Международном коммерческом Арбитраже при Торгово-промышленной палате в г. Москве в соответствии с Регламентом этого Арбитража, решения которого являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

Раздел 10. Форс-мажор.

Форс-мажор – это обстоятельства непреодолимой силы, препятствующие исполнению контракта, которые невозможно было предвидеть в момент подписания договора (пожары, наводнения, землетрясения, ураганы, войны, забастовки и т.д.).

Пример. При наступлении обстоятельств невозможности полного или частичного исполнения любой из сторон обязательств по настоящему контракту срок исполнения отодвигается соразмерно времени в течение, которого будут действовать такие обстоятельства. Если эти обстоятельства будут продолжаться более трех месяцев, то каждая сторона имеет право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной убытков.

Раздел 11. Прочие условия.

Каждый контракт имеет свои особенности, которые должны быть учтены при его заключении, т.е. кроме основных условий стороны согласовывают другие взаимные права и обязанности.

Раздел 12. Юридические адреса сторон.

Указываются полное фирменное наименование, местонахождение и почтовые реквизиты сторон.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета и решенных задач.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.9 Налоги и ценообразование

Практическое занятие №11

Расчет суммы акциза. Расчет на определение ставки и суммы налога на добавленную стоимость. Расчет цены с НДС по разным ставкам. Расчет суммы НДС к возмещению/вычету из цены поставки товара

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений расчета цены с НДС по разным ставкам и расчета суммы НДС к возмещению/вычету из цены поставки товара

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
- Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Определите сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.
2. Рассчитайте сумму НДС к уплате.
3. Рассчитайте долю НДС в составе отпускной цены.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите условия задания.
2. Выполните задания используя алгоритм, прописанный в ходе работы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

1. Розничная цена единицы товара без налога с продаж равна 10 тыс. руб.; торговая надбавка составляет 20 %, ставка акциза – 30%, ставка НДС – 20%. Определите сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.

2. Торговый посредник рассматривает предложение о поставке 10 тыс. изделий по свободной отпускной цене 7,4 тыс. руб. за единицу. Издержки обращения посредника согласно расчету составят 7 млн руб., приемлемая для посредника рентабельность – 30% к издержкам обращения. Рассчитайте минимально необходимый для посредника размер торговой надбавки в рублях и процентах, учитывая, что надбавка облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 16,67 %. Какой может быть минимальная розничная цена)?

3. Как изменится цена единицы подакцизного товара, если в планируемом периоде себестоимость не изменяется и составляет 8 тыс. руб., а адвалорная ставка акциза в 40 %, заменяется твердой ставкой - 3 евро. Сложившийся уровень рентабельности - 25 %. Сможет ли фирма сохранить объем реализации и прибыльность продаж, если коэффициент эластичности спроса по цене 1,2.

4. Как изменится цена единицы товара, стоимость которого 150 тыс. рублей с 18 % НДС, если товар подакцизный, а ставка акциза уменьшается с 60 % до 50 %?

5. Рассчитайте розничную цену керамического панно и возможную сумму валового дохода торговой организации от его реализации при установлении максимально возможной торговой надбавки. Отпускная цена предприятия изготовителя – 10000 руб., планируемый объем продаж – 200 ед.

6. Себестоимость готового продукта оценивается в 133500ДЕ. В эту стоимость включены затраты на товары и услуги, приобретенные у сторонних организаций за 82080ДЕ (в том числе НДС 20%), вознаграждения работникам на сумму 50000ДЕ и отчисления в социальные фонды на сумму 15100ДЕ. Готовый продукт продан с торговой наценкой 30%. Реализация готового продукта облагается НДС по ставке 20%.

На основе представленной информации рассчитайте сумму НДС к уплате.

7. Себестоимость равна 120 руб.; НДС составляет 20%; акциз – 30%; свободная отпускная цена с НДС – 400 руб.; посредническая надбавка – 15%, торговая надбавка – 25%. Определите уровень и полную структуру розничной цены, если налог с продаж равен 4%, а оптовый и торговый посредники рассчитываются при покупке товаров по безналичной форме.

8. Производственным предприятием было закуплено сырье на сумму 2847 рублей с учетом НДС для производства 500 батонов хлеба. Издержки производства хлеба (без НДС) помимо затрат на сырье – 726 рублей. Прибыль устанавливается предприятием в размере 34% от совокупных издержек. Ставка НДС на хлеб – 10%. Определите свободную отпускную цену промышленности на хлеб. На основе приведенных данных следует определить: 1) свободную отпускную цену промышленности на хлеб; 2) долю НДС в составе отпускной цены; 3) структуру отпускной цены промышленности.

9. Рассчитать розничную цену 1 кг пшеничного хлеба высшего сорта, исходя из следующих данных: - стоимость пшеницы (1 кг) – 5 руб.; - издержки элеватора – 1,2 руб. - рентабельность затрат элеватора – 20%; - издержки мельниц – 1,5 руб.; - рентабельность затрат мельниц – 20%; - издержки хлебозаводов – 1,6 руб.; - рентабельность затрат хлебозаводов – 30%; - оптовая цена 1 кг хлеба (при норме выхода продукта 140%) неизвестна, НДС – 10%; отпускная цена 1 кг хлеба с НДС – неизвестна, - торговая надбавка – 25%.

Налоги, начисляемые сверх цены предприятия

Вид налога	База налогообложения	Ставка	Документ
Налог на добавленную стоимость (added-value tax)	Обороты по реализации товаров и услуг за вычетом сумм не облагаемых НДС	20%	Закон РФ от 06.12.1991 № 1992-1 (в ред. от 02.01.2000) Инструкция Госналогслужбы РФ № 39 от 11.10.95 (в ред. от 19.07.1999)
Акциз (excise) – только на нефть и газ, а также на услуги по их транспортировке	Стоимость нефти, газа	для нефти – 55 руб./т; 15–30% от стоимости природного газа	Федеральный Закон РФ № 1993-1 от 06.12.91 г. (в ред. от 02.01.2000) Инструкция Госналогслужбы РФ № 40 от 01.11.95
Вывозные (экспортные) таможенные пошлины (tariff exports)	Товарная продукция	5-20% для нефти – до 5,0 евро/т	Постановления Правительства РФ № 219 от 25.02.99, №№ 441–443 от 16.04.99 и № 847 от 23.07.99
Налог с продаж (purchase tax)	Товарная продукция и услуги	до 5% от стоимости товаров и услуг, реализуемых за наличный расчет	Федеральный Закон РФ № 150-ФЗ от 31.07.98 г.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются незначительные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.10 Государственная политика и ценообразование

Практическое занятие №12

Решение задач на определение уровня регулирования оптовой и розничной цены

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять уровень регулирования оптовой и розничной цены

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.3.1 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;

Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Оперативное регулирование цены
2. Особенности ценообразования с учетом внешних ограничений.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите условия задания.
2. Выполните задания используя алгоритм, прописанный в ходе работы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

Ход работы:

1. Определите, имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью, если цена закупки - 100 000 руб., издержки обращения составляют 50 000 руб.; минимально приемлемая рентабельность – 20%; максимально возможная цена реализации – 180 000 руб.

2. Определите, имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью, если оптовая цена закупки - 77 000 руб., издержки обращения составляют 23 000 руб.; минимально приемлемая рентабельность – 16%; максимально возможная цена реализации – 85 000 руб.

3. Рассчитайте цену товара на момент исполнения договора исходя из следующих условий. Цена товара на момент заключения договора составила 1200 руб., доля заработной платы в цене товара на момент заключения договора - 20%, доля сырья – 35%. Стоимость 1 кг сырья на момент заключения договора – 450 руб., заработная плата на момент заключения договора – 2200 руб., на момент исполнения договора – 3300 руб.

4. Рассчитайте оптовую цену закупки, исходя из следующих данных: оптовая отпускная цена единицы товара 7080 руб., издержки обращения посредника – 700 руб. на единицу товара; рентабельность, планируемая посредником 30%, НДС для посредника 18%.

5. Определить отпускную цену 1 кг хлеба с НДС, исходя из следующих данных: - стоимость ржи (1 кг) – 8 руб.; - издержки элеватора – 5 руб.; норма прибыли элеватора – 18%; - издержки мельниц – 10 руб.; - рентабельность затрат мельниц – 20%; - издержки хлебозаводов – 6 руб.; - норма прибыли хлебозавода – 40%; норма выхода готового продукта 150%; - НДС – 10%; -

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно