

Практическая работа № 10.

Тема: «Расчет оптовой и розничной продажной цены».

Цель работы: Закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков в изучении формирования цен на предприятиях.

Время выполнения – 90 минут.

Методы выполнения: практическая работа, задания выполняются индивидуально.

Задание:

1. Выполнить практическое задание.
2. Ответить на контрольные вопросы.

Методические рекомендации по выполнению работы.

Цена – это денежное выражение стоимости; экономическая категория, позволяющая косвенно измерить величину затраченного на производство товара общественно необходимого рабочего времени.

Различают учетную, стимулирующую и распределительную (перераспределительную) функции цен.

- Учетная **функция** отражает в цене общественно необходимые затраты труда на производство, обращение товаров и результаты хозяйствования.
- Стимулирующая функция цены влияет на эффективность производства, внедрение новейших технологии и техники, ресурсосбережение, повышение качества продукции.
- Распределительная функция цены учитывает в цене налог на добавленную стоимость и другие формы централизованного чистого дохода, поступающего в бюджеты различных уровней государственной структуры. Использование распределительной функции цены позволяет обществу решать социальные проблемы.

Классификация цен: Классификация цен, связанных с торговлей

- аукционная цена – цена товара, проданного на аукционе (она может быть многократно выше рыночной цены)
- биржевая цена – цена, по которой осуществляется оптовая сделка по купле-продаже товаров на бирже (зависит от спроса, объема сделки и т.д.)
- договорная (контрактная) цена – цена, по которой осуществляется реализация товаров в соответствии с заключенным договором (может быть постоянной или индексироваться)

Классификация цен по экономическим признакам

- конкурентные
- олигополистические
- монопольные

Затратный механизм ценообразования

Такой механизм ценообразования представляет собой, с одной стороны, связь между ценой и ценообразующими факторами и, с другой – способ формирования цены, технологию процесса ее зарождения и функционирования, изменения во времени. Такой механизм ценообразования называется затратным. Его суть сводится к тому, что величина цены товара становится в непосредственную зависимость от издержек производства и обращения, представляющих затраты, расходы в денежной форме на производство и реализацию единицы товара. Еще одна особенность, которую следует иметь в виду, характеризуя затратный подход, состоит в необходимости установления издержек, на основании которых определяется цена. Чаще всего используются средние издержки в расчете **на единицу** товара из всего количества (партии) производимых и продаваемых товаров. В целом в экономике большая часть затрат (производственных издержек) приходится на труд, поэтому основной составляющей цены любого продукта будут выступать издержки, связанные с оплатой труда. При рассмотрении которых рассматриваются два фактора – производительность труда и заработная плата.

Но кроме издержек на оплату труда любой предприниматель несет затраты, связанные с привлечением основного капитала (ОПФ, ОС, нематериальных активов), и, следовательно, цена должна включать и эти издержки, иначе предприниматель не сможет возместить их и понесет убытки. Важнейшим элементом, оказывающим решающее влияние на конечные результаты работы предприятий (прибыль) имеет валовой доход.

Торговые надбавки выступают в качестве составного элемента цены. Применение свободных цен качественно изменило содержание и образование валового дохода. Свободные розничные цены определяются самостоятельно розничными торговыми предприятиями путем прибавления надбавки к свободной отпускной цене. Свободные розничные цены могут снижаться или повышаться в пределах надбавки. За торговыми предприятиями остается право самостоятельно устанавливать размер торговых надбавок на остальные группы непродовольственных и продовольственных товаров.

Характерные отличия торговой скидки и надбавки заключаются в том, что:

1. Размер надбавки не постоянен и определяется спросом.
2. Надбавка устанавливается к отпускной (покупной) цене товара, которая также не постоянна в каждом конкретном случае. Вместе с тем, общим для торговых скидок и надбавок является то, что они служат основным источником валового дохода предприятий и имеют такое же экономическое значение для торговли как отпускная цена для промышленности.

Чтобы рассчитать сумму **торговой скидки** надо:

фиксированную розничную цену товара умножить на % торговой скидки и разделить на 100%, (3)

При формировании цены на товар следует помнить, что именно **наценка** покрывает все издержки и формирует прибыль компании. Рассчитать ее можно по следующей формуле:

Наценка = Валовая прибыль / Себестоимость продукции x 100%, (4)

Для торговых компаний формула будет иметь вид:

Наценка = Валовая прибыль от продажи / Закупочная цена товара x 100%, (5)

Задание: Используя формулы, решить предложенные задачи:

Задание 1.

Определите оптовую цену предприятия; прибыль предприятия в расчете на одно изделие.

Исходные данные:

- розничная цена изделия – 200 руб.;
- налог на добавленную стоимость – 40 руб.;
- наценка посреднической организации – 20 руб.;
- торговая скидка – 15% к розничной цене;
- полная себестоимость изделия 90 руб.

Задание 2

Определите оптовую цену предприятия; отпускную цену посредников, налог на добавленную стоимость, структуру розничной цены.

Исходные данные:

- полная себестоимость изделия 120 руб.;
- норматив рентабельности 25% к себестоимости;
- розничная цена изделия 160 руб.;
- скидка посреднической организации – 10% к розничной цене;
- торговая скидка – 20% к розничной цене.

Задание 3

Определите оптовую цену предприятия; прибыль предприятия в расчете на одно изделие.

Исходные данные:

- розничная цена изделия – 480 руб.;
- налог на добавленную стоимость – 10%;
- наценка посреднической организации – 20% к розничной цене;
- торговая скидка – 5% к розничной цене;
- полная себестоимость изделия 390 руб.

Задание 4

Определите оптовую цену предприятия; отпускную цену посредников, налог на добавленную стоимость, структуру розничной цены.

Исходные данные:

- полная себестоимость изделия 1200 руб.;
- норматив рентабельности 25% к себестоимости;
- розничная цена изделия 1600 руб.;
- скидка посреднической организации – 15% к розничной цене;
- торговая скидка – 5% к розничной цене;

Задание 5

Определите оптовую цену предприятия; отпускную цену посредников, налог на добавленную стоимость, структуру розничной цены.

Исходные данные:

- полная себестоимость изделия 8720 руб.;
- норматив рентабельности 10,8% к себестоимости;
- розничная цена изделия 12000 руб.;
- скидка посреднической организации – 7% к розничной цене;
- торговая скидка – 10% к розничной цене;

Задание 6

Определите оптовую цену предприятия; отпускную цену посредников, налог на добавленную стоимость, структуру розничной цены.

Исходные данные:

- полная себестоимость изделия 680 руб.;
- норматив рентабельности 12% к себестоимости;
- розничная цена изделия 960 руб.;
- скидка посреднической организации – 10% к розничной цене;
- торговая надбавка – 20% к розничной цене;

Задание 7

Определите оптовую цену предприятия; отпускную цену посредников, налог на добавленную стоимость, структуру розничной цены.

Исходные данные:

- полная себестоимость изделия 654 руб.;
- норматив рентабельности 10,8% к себестоимости;
- розничная цена изделия 860 руб.;
- надбавка посреднической организации – 15% к розничной цене;
- торговая надбавка – 25% к розничной цене

Ответить на контрольные вопросы:

1. Что такое цена, ее сущность и какие функции она выполняет?
2. Как классифицируют цены?
3. Что вы понимаете под рыночным механизмом ценообразования и как он работает?
4. Назовите виды торговых надбавок и наценок.