

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя» (РИЗП)

Утверждаю
Ректор института
_____ А.А. Паршина

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по организации самостоятельной работы студентов и
проведению
практических (семинарских) занятий
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Ценообразование в торговой деятельности

(наименование дисциплины (модуля))

Специальность	38.02.08 Торговое дело
Форма обучения	очная

Ростов-на-Дону

2024

Раздел 1. Ценообразование в торговой деятельности

Тема 1. Цена как экономическая категория

Лекция 1. Понятие цены. Теоретические концепции цены. Виды и функции цен.

Лекция 2. Конкурентные и монопольные цены.

Особенности формирования цен на факторы производства.

Лекция 3. Состав и структура цены. Формы и методы государственного регулирования.

Практическое занятие № 1. Решение задач на определение цены с учетом ее структуры

Тема 2. Методы ценообразования

Лекция 4. Товарная и ценовая политика предприятия. Механизм установления цены.

Лекция 5. Затратные методы ценообразования. Определение цены с ориентацией на спрос.

Лекция 6. Определение цены с ориентацией на конкуренцию. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию.

Практическое занятие № 2. Решение задач на расчет цены изготовителя методом полных затрат.

Практическое занятие № 3. Решение задач на расчет цены изготовителя методом стандартных полных затрат. Решение задач на расчет цены методом удельной цены.

Практическое занятие № 4. Решение задач на расчет цены агрегатным методом и методом регрессии

Тема 3. Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий

Лекция 7. Структура рынка. Конкурентная среда. Тип товара и эластичность спроса. Ценность товара и прочие факторы, влияющие на ценообразование.

Практическое занятие № 5. Решение задач на определение коэффициента эластичности спроса от цены. Расчет цены методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса.

Практическое занятие № 6. Решение задач на определение максимально допустимой цены на единицу продукции.

Тема 4. Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле.

Лекция 8. Экономическое содержание торговой услуги. Особенности ценообразования в сфере услуг. Классификация торговых услуг. Цены на отдельные виды услуг.

Практическое занятие № 7 Решение задач на определение цены на отдельные виды торговых услуг: Расчет цен на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле.

Тема 5. Торговая надбавка и методы ее определения.

Лекция 9. Понятие, структура и регулирование торговой надбавки (структура торговых надбавок, издержки обращения). Затратное ценообразование. Рыночные методы ценообразования. Методы ценообразования с ориентацией на покупателя. Ценообразование с учетом конкуренции. Прочие методы ценообразования.

Практическое занятие № 8.

Решение задач на расчет цены балловым методом. Решение задач на расчет цены методом вмененной потребительской оценки. Решение задач на расчет торговых надбавок.

Тема 6. Политика цен и стратегия ценообразования.

Лекция 10. Понятие политики цен. Принципы и методы формирования ценовой политики на предприятиях торговли. Психологические аспекты ценообразования и основы принятия ценовых решений. Основные ценовые стратегии предприятий торговли. Прочие элементы комплекса маркетинга и их влияние на цену. Оценка качества сервиса как основа формирования ценовой политики и стратегии торговых предприятий. Имидж торгового предприятия и репутация торгового персонала, их влияние на политику и стратегии ценообразования.

Практическое занятие № 9. Решение задач на определение ценовой стратегии.

Задание для самостоятельной работы:

Решение задач на определение ценовой стратегии.

Тема 7. Методы ценового стимулирования продаж.

Лекция 11. Понятие и цели ценового стимулирования продаж. Методы стимулирования продаж. Скидки и надбавки к цене. Причины и условия изменения текущих цен. Оценка ценовых решений в торговле.

Практическое занятие № 10.

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

Задание для самостоятельной работы:

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

Тема 8. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности

Лекция 12. Внешнеторговые операции и ценообразование. Экспортно-импортные цены. Таможенные пошлины и тарифы. Порядок исчисления таможенных пошлин.

Задание для самостоятельной работы:

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

Тема 9. Налоги и ценообразование

Лекция 13. Налоги в составе цены. Акцизы. Налог на добавленную стоимость. Налоговый контроль за ценообразованием.

Практическое занятие № 12.

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.

Задание для самостоятельной работы:

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.

Контрольные вопросы и задания

Примеры тестовых заданий

1. Назовите функции цен:

- учетно-контрольная;
- стимулирующая;
- распределительная;
- сбалансирования спроса и предложения.

2. Назовите основные виды цен в зависимости от области применения:

- прогнозные;
- сопоставимые;
- оптовые.

3. Что включает оптовая цена предприятия?

- себестоимость + Прибыль;
- себестоимость + НДС;
- снабженческо-сбытовую наценку + акциз.

4. В какие виды цен включают НДС?

- оптовую цену предприятия;
- оптовую (отпускную) цену;
- розничную цену.

5. Что включает оптовая цена промышленности?

- оптовая цена предприятия + снабженческо-сбытовая наценка;
- оптовая цена предприятия + прибыль;
- оптовая цена (отпускная).

6. Закупочные цены устанавливаются на:

- оптовые цены строительных материалов;
- на сельскохозяйственную продукцию;
- на розничные цены.

7. Розничная цена включает:

- оптовую цену предприятия + прибыль;
- оптовую (отпускную) цену + торговую надбавку;
- себестоимость + НДС.

8. В зависимости от утверждения цены подразделяются на следующие виды:

- государственные цены и тарифы;
- свободные цены и тарифы;
- проектные цены.

9. Инфляция означает:

- обесценение денежной единицы;
- несоответствие между товарной и денежной массой.

10. Факторы, влияющие на рост цен:

- превышение предложения над спросом;
- отставание роста заработной платы фондовооруженности против темпов роста производительности труда;
- снижение монопольных цен.

11. Факторы, влияющие на снижение цен:

- превышение спроса над предложением;
- возникновение дефицита бюджета;
- превышение предложения над спросом.

12. Общий уровень цен находится в прямой зависимости от:

- действия закона спроса и предложения;
- ценовой стратегии предприятия, заключающейся в установлении цены, отвечающей интересам производителя и потребителя.

13. Сумма цен реализации служит источником:

- финансовых ресурсов;
- образования выручки и денежных накоплений предприятий (фирм);
- источником первичных доходов предприятия и его работников.

14. Наибольшее влияние на уровень и структуру цен оказывают:

- налог на прибыль;
- НДС;
- акцизы.

15. Какие цены являются основополагающими?

- оптовые цены;
- розничные цены в торговле;
- оптовые (отпускные) цены предприятий.

16. Что является основой ценообразования?

- закон стоимости;
- общественно необходимые затраты труда;
- закон спроса и предложения;

- себестоимость;
- прибыль.
-

17. Чем измеряется величина стоимости?

- количеством труда, заключенного в продаваемом товаре;
- индивидуальным рабочим временем;
- фактическими затратами труда каждого товаропроизводителя.

18. Что представляет собой себестоимость?

- денежное выражение затрат на производительность и реализацию продукции;
- денежная материальная помощь, а также премии, выплачиваемые за счет сред специального назначения и целевых поступлений.

19. Что необходимо учитывать при формировании цен (тарифов)?

- размер прибыли (или уровень рентабельности);
- спрос на данный товар;
- величину издержек при производстве товара.

20. В какую цену включается НДС?

- в оптовую (отпускную цену);
- закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;
- отпускную цену на подакцизный товар.
-

21. Прибыль торговли определяется:

- $\text{Пр.т.} = \text{Валовой доход} - \text{Издержки обращения};$
- $\text{Пр.т.} = \text{Розничная цена} - \text{НДС}.$

22. Цена общественного питания равна:

- $\text{Ц.о.п.} = \text{Оптовая (отпускная) цена товара} + \text{Наценка общественного питания};$
- $\text{Ц.о.п.} = \text{Прибыль} + \text{Издержки обращения}.$

23. Что такое цена?

- есть денежное выражение стоимости товара;
- есть стоимость затрат труда;
- фактор определяющий выбор покупки.

24. Внутренние факторы, определяющие колебания цен от стоимости товара:

- специфика жизненного цикла продукции;
- уровень рекламы;
- наличие и уровень конкуренции на рынке.

25. Внешние факторы, влияющие на цену:

- специфика жизненного цикла продукции;
- объем рынка;
- мобильность производственного процесса.

26. Виды цен по способу установления и фиксации:

- твердая цена;
- подвижная цена;
- скользящая цена.

27. Каковы различия между инфляцией спроса и инфляцией издержек?

- инфляция спроса сама себя погашает;
- инфляция издержек продолжается до тех пор, пока денежная масса на рынке имеет чрезмерную величину;
- оба ответа верны;
- нет правильных ответов.

28. Если коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене больше нуля, то товары являются:

- взаимозаменяемыми;
- взаимодополняемыми;
- независимыми;
- нормальными.

29. Кривая безразличия:

- упорядочивает наборы благ в порядке возрастания их полезности;
- упорядочивает наборы благ в порядке убывания их полезности;
- соединяет точки, показывающие, какое количество одного товара имеет полезность, равную полезности определенного количества другого блага.

30. Цена спроса – это:

- минимальная цена, которую покупатели согласны заплатить за данный товар;
- максимальная цена, которую покупатели согласны заплатить за данный товар;
- максимальная цена, по которой товар реализуется на рынке;
- цена реальных сделок.

31. Кривые безразличия – это кривые:

- равного количества двух товаров;
- равного уровня полезности наборов товаров;
- равного уровня дохода потребителя;
- равенства цены двух товаров.

32. Готовность покупать дополнительные единицы товаров только по более низким ценам лучше всего объясняет:

- эффект замещения;
- принцип убывающей предельной полезности;
- эффект дохода;
- закон предложения.

33. На какую категорию товаров падает спрос при росте доходов населения?

- товары первой необходимости;
- товары низшей категории;
- предметы роскоши;
- товары с единичной эластичностью спроса по цене.

34. Предположим, что фирма закрывается в коротком периоде. В этом случае:

- переменные и постоянные затраты положительны;
- постоянные затраты равны нулю, переменные затраты положительны;
- переменные и постоянные затраты равны нулю;
- постоянные затраты положительны, переменные равны нулю.

35. Цена предложения – это:

- максимальная цена, по которой производители согласны предложить на рынке данное количество товара;
- минимальная цена, по которой производитель продает на рынке свои товары;
- максимальная цена, по которой покупатели готовы купить у продавца данный товар;
- минимальная цена, по которой продавцы согласны предложить на рынке данное количество товара.

36. Если на рынке существует избыточный спрос (дефицит) на товар, то причиной этого является то, что:

- цена на товар превышает равновесную цену;
- цена на товар ниже равновесной цены;
- товар является низкокачественным;
- объем предложения превышает объем спроса.

37. Обычно избыток предложения:

- оказывает повышающее давление на цену;
- оказывает понижающее давление на цену;
- не оказывает никакого влияния на цену;
- стимулирует покупателей приобретать товар.

38. Равновесная цена – это:

- цена выше той, которая создает избыточный спрос;
- цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка;
- цена, установленная правительством.

39. Обычно избыток спроса:

- оказывает повышающее давление на цену;
- оказывает понижающее давление на цену;
- не оказывает никакого влияния на цену;
- стимулирует продавцов производить товар.

40. Что возникает когда уровень цен устанавливается ниже равновесной цены?

- дефицит;
- избыток предложения;
- изменение предложения;
- изменение объема предложения.

Вопросы к дифференцированному зачету:

1. Что является основой цены товара (продукции)?
2. Как оценивается влияние закона стоимости на процесс создания стоимости в товарном производстве?
3. Как проявляется в рыночной экономике действие механизма цен, связанного с соотношением спроса и предложения?
4. Какую роль занимает цена в рыночных отношениях и что собой в целом представляет цена?
5. Что включают в себя макроэкономические и микроэкономические государственные меры по регулированию цен?
6. Какое можно дать определение понятию рынка с точки зрения ценообразования?
7. В чем заключаются принципиальные отличия рыночного ценообразования от планового, централизованного установления цен?
8. Под воздействием каких факторов формируется динамика цен?
9. В каких основных специфических функциях проявляется экономическая сущность цены?
10. Что включает в себя методология ценообразования и какие существуют методы и принципы формирования цен?
11. Как формируются спрос и предложение на рынке и какие факторы влияют на величину спроса на товар и на величину предложения?
12. Какая существует взаимосвязь между ценами и количеством купленного товара на рынке и какую зависимость показывает кривая спроса?
13. Какая существует взаимосвязь между ценами и количеством предлагаемых к продаже товаров на рынке и какую зависимость показывает кривая предложения?
14. Как определяется равновесная (рыночная) цена и как ее изменение влияет на соотношение спроса и предложения товаров?

15. Что показывает эластичность спроса и предложения и каким образом можно измерить уровень эластичности спроса от цены?
16. Какие можно привести факторы макроэкономического и микроэкономического уровня, определяющие уровень и динамику цен?
17. В каких двух основных формах проявляется государственное регулирование цен?
18. Что означает ценовая и неценовая конкуренция в рыночных условиях и какие методы конкуренции при этом применяются?
19. В чем заключаются стратегический и тактический факторы, влияющие на формирование и динамику цен?
20. Как проявляется взаимосвязь установления цены с исследованиями маркетинга?
21. Что представляет собой система цен и какая существует зависимость между ценами при их формировании?
22. Какие применяются механизмы формирования цен в практике товарного производства?
23. Какие основные группы цен объединяет классификация цен?
24. Какой существует порядок разработки калькуляции себестоимости единицы продукции при обосновании конкретной цены и какие при этом применяются статьи затрат?
25. Какие классификации цен используются в маркетинге?
26. Какие виды скидок с установленных цен используются в ценообразовании?
27. Как производится оценка уровня цен?
28. Какие различаются формы ценовой дискриминации?
29. Как проводится расчет оценки реактивности экономической системы на изменение спроса с учетом количества предприятий на разных типах (моделях) рынков?
30. Какие имеются особенности ценообразования на различных типах (моделях) рынков?
31. Как проводится расчет индекса потребительских цен товаров и услуг?
32. Как рассчитываются индексы фондового рынка?
33. Каковы основные цели государственного регулирования цен социальноориентированной национальной экономики?
34. Какими основными законодательными и правовыми нормативными актами определяются важнейшие направления государственной ценовой политики?
35. Когда в нашей стране была проведена либерализация цен и каковы ее результаты?
36. Какими способами и мерами государство может фиксировать цены, регулировать рыночные цены?
37. К чему сводится государственный контроль за ценами, что является основными нарушениями государственной дисциплины цен?
38. Каковы основные цели ценовой политики любого предприятия?
39. В чем состоит процесс установления величины цен товара?
40. Какие существуют основные методы ценообразования?

41. Какие основные взаимосвязанные этапы (блоки) необходимо определить и правильно реализовать в процессе ценообразования в целях установления окончательной цены продукции?
42. По каким основным причинам, учитывая результаты маркетинговых и ценовых исследований, предприятия проводят ценовые изменения товара?
43. Что представляет собой стратегия ценообразования?
44. В чем заключаются особенности ценовой стратегии предприятия?
45. Какие основные этапы включает исходная разработка стратегии ценообразования?
46. На каких основных подходах должна базироваться разработка ценовой стратегии предприятия?
47. Что включает осуществление этапов разработки ценовой политики и стратегии предприятия, в чем состоит ее реализация?
48. Какие можно привести наиболее распространенные ценовые стратегии предприятия?

Темы письменных работ:

1. Ценовые войны
2. Пакетное ценообразование
1. Сущность цены. Функции цен.
2. Зависимость ценообразования от типа рынка.
3. Система цен в экономике.
4. Понятие эластичности. Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене.
5. Использование оценок эластичности для выбора стратегии и тактики ценообразования.
6. Методы затратного ценообразования.
7. Методы рыночного ценообразования.
8. Состав и структура цены.
9. Ценовая политика предприятия.
10. Тактические аспекты ценовой политики.
11. Скидки как инструмент ценовой политики фирмы.
12. Ценовые стратегии предприятия.
13. Эконометрические методы определения цен.
14. Выбор типа ценовой стратегии.
15. Этапы разработки ценовой стратегии.
16. Стратегия премиального ценообразования.
17. Стратегия ценового прорыва.
18. Анализ безубыточности решений при установлении цен.
19. Основные теоретические концепции цены.
20. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции.
21. Ценообразование в условиях монополистической конкуренции.
22. Ценообразование на олигополистическом рынке.
23. Ценообразование в условиях монополии.

24. Цены на продукцию естественных монополий и методы их регулирования.
25. Себестоимость и прибыль в структуре цены.
26. Основные этапы установления цены.
27. Регулирование цен в России и за рубежом.

Вопросы для самостоятельной подготовки:

Тема 1

- 1 Классификация цен в зависимости от стадии движения товара. Структура цен.
- 2 Классификация цен в зависимости от степени вмешательства государства. Уровни государственного регулирования цен.
- 3 Классификация цен по способу фиксации в контракте.
- 4 Классификация цен по учету фактора времени.
- 5 Ценообразование на рынке свободной конкуренции.
- 6 Ценообразование на рынке монополистической конкуренции.

Тема 2

- 1 Ценообразование в условиях олигополии и монополии.
- 2 Функции цен.
- 3 Эластичность спроса по цене. Расчет дуговых коэффициентов эластичности.
- 4 Виды товаров по ценовой эластичности спроса. Учет ценовой эластичности спроса при принятии ценовых решений.
- 5 Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса.
- 6 Эластичность спроса по доходам.
- 7 Перекрестная эластичность спроса. Признаки взаимозаменяемости товаров.

Тема 4

- 1 Изучение реакции покупателей на изменение цен по данным о фактических покупках.
- 2 Изучение реакции покупателей на изменение цен по данным о предпочтениях и намерениях покупателей.
- 3 Графическое изображение бухгалтерской и экономической моделей безубыточности.
- 4 Бухгалтерская модель безубыточности. Расчет точки безубыточности. Допущения, принятые при построении бухгалтерской модели безубыточности.
- 5 Анализ безубыточности решений по изменениям цен при постоянстве затрат.
- 6 Анализ безубыточности решений по изменению постоянных и переменных издержек.
- 7 Анализ безубыточности решений по изменению цен при продаже взаимозаменяемых товаров.
- 8 Анализ безубыточности решений по изменению цен при продаже взаимодополняемых товаров.
- 9 Сущность стратегии ценообразования. Содержание работ по определению стратегии ценообразования.
- 10 Стратегии конкурентного ценообразования.

Тема 6

Вопросы для устного опроса

- 1 Стратегия дифференцированного ценообразования. Оценка условий применения.
- 2 Географические стратегии ценообразования.
- 3 Затратные методы ценообразования. Сущность, достоинства, недостатки, условия применения.
- 4 Сравнительный анализ калькулирования по полным и по сокращенным затратам.
- 5 Нижняя граница цены.
- 6 Ценностный подход к ценообразованию. Сущность, последовательность расчетов.
- 7 Ценообразование на конкурсные проекты. Виды торгов.
- 8 Параметрические методы ценообразования.
- 9 Скидки как элемент тактики ценообразования. Виды скидок.

Тема 7

Вопросы для устного опроса

- 1 Тарифы на перевозку железнодорожным транспортом.
- 2 Тарифы на услуги связи.
- 3 Тарифы на услуги ЖКХ.
- 4 Контрактное ценообразование.
- 5 Цены на сельскохозяйственную продукцию.
- 6 Цены на продовольственные товары.
- 7 Снабженческо - сбытовые и торговые надбавки.

Тема 8

Вопросы для устного опроса

- 1 Таможенные платежи и пошлины.
- 2 Ценообразование на рынке ценных бумаг.
- 3 Ценообразование в системе страхования.
- 4 Таможенные пошлины: сущность, виды, функции, принципы дифференциации.
- 5 Биржевые котировки.

Тема 9

Вопросы для устного опроса

- 1 Формирование цен на товары (продукцию), поступающие по импорту
- 2 Вопросы ценообразования в Налоговом Кодексе Российской Федерации. Методы определения рыночной цены.
- 3 Вопросы ценообразования в Налоговом Кодексе Российской Федерации. Порядок контроля со стороны налоговых органов за уровнем цен.
- 4 Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе Российской Федерации.

Примерный перечень задач для работы в малых группах и самостоятельного решения

Задача 1.

Определить оптовую (отпускную) цену предприятия - цену изготовителя продукции при следующих исходных

- 1) прямые (технологические) затраты на изделие (продукцию) - 750 руб.;
- 2) косвенные (накладные) расходы - 250 руб.;
- 3) прибыль предприятия - 200 руб.;
- 4) скидка с оптовой цены предприятия - 60 руб.;
- 5) налог на добавленную стоимость (НДС) - 20%.

Задача 2.

Определить оптовую (отпускную) цену товара при следующих исходных данных:

- 1) материальные затраты - 700 руб.;
- 2) затраты на оплату труда - 200 руб.;
- 3) отчисления на социальные нужды - 80 руб.;
- 4) амортизация основных фондов - 60 руб.;
- 5) прочие затраты - 160 руб.;
- 6) уровень рентабельности - 20%;
- 7) налог на добавленную стоимость (НДС) - 20%

Задача 3.

Определить оптовую (отпускную) цену ювелирного изделия (подакцизного товара) с учетом акциза и налога на добавленную стоимость (НДС) при следующих данных:

- 1) оптовая цена ювелирного изделия (подакцизного товара) - 6000руб.;
- 2) ставка акциза - 900 руб.;
- 3) налог на добавленную стоимость (НДС) - 20% к оптовой цене ювелирного изделия.

Задача 4.

Определить оптовую (отпускную) цену легкового автомобиля (подакцизного товара) с учетом акциза и налога

на добавленную стоимость (НДС) при следующих данных:

- 1) полная себестоимость легкового автомобиля — 500 000руб.;
- 2) уровень рентабельности — 25%;
- 3) ставка акциза легкового автомобиля с рабочим объемом двигателя более 2500 см³ - 10%;
- 4) налог на добавленную стоимость (НДС) - 20% к оптовой цене легкового автомобиля.

Задача 5.

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.

Задача 6.

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%.

Задача 7.

Определить свободную розничную цену домашнего холодильника, который от предприятия-изготовителя продукции поступает в торговую сеть через посредника (оптовосбытовую организацию) при следующих данных:

- 1) свободная оптовая (отпускная) цена холодильника - 12 000 руб., в том числе налог на добавленную стоимость (НДС) — 2000руб.;
- 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%.

Задача 8. Определить оптовую (отпускную) цену заготовительной (снабженческо-сбытовой) организации за 1 кг мясной продукции, приобретаемой от сельских производителей и реализуемой в дальнейшем торговым организациям (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%)-10руб.;
- 3) снабженческо-сбытовая наценка к закупочной цене 1 кг мясной продукции - 30%;
- 4) налог на добавленную стоимость (НДС) к отпускной цене -20%.

Задача 9

1 Определить окончательную цену на продукцию общественного питания в студенческой столовой при следующих данных:

- 1) оптовая цена сырья, полуфабрикатов, продукта-12 руб/кг;
- 2) налог на добавленную стоимость (НДС) к оптовой цене -10%;
- 3) торговая надбавка-20% исходя из цен, оплаченных поставщику за товары без учета НДС;
- 4) наценка общественного питания -30% исходя из цен, оплаченных поставщику за товары без учета НДС;
- 5) налог на добавленную стоимость (НДС) в студенческих и школьных столовых на вновь созданную стоимость не применяется.

Задача 10.

Определить выгодность (невыгодность) для производителя (продавца), являющегося лидером на определенном рынке, снижение установленной цены одного изделия на 2 руб. при следующих фактических данных:

- 1) установленная (текущая) цена 1-го изделия составляет 20 руб.;
- 2) планируемый объем реализации - 50 000 изделий;
- 3) показатель эластичности спроса по цене - 1,7.