

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**КАФЕДРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ,  
МАРКЕТИНГА, ИНВЕСТИЦИЙ**

# **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

**к выполнению практических работ по учебной дисциплине  
«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ТОРГОВЛЕ»**

**для студентов специальности  
1- 25 01 10 «Коммерческая деятельность»  
дневной и заочной форм обучения**

**Брест 2015**

УДК 338.658

Методические указания содержат практические работы по курсу «Ценообразование в торговле» и должны способствовать более глубокому усвоению материала по теоретическим основам ценообразования.

Предназначены для групповых занятий студентов специальности 1- 25 -01 10 «Коммерческая деятельность» дневной и заочной форм обучения.

Составители: С.А Бунько, старший преподаватель, м.э.н.  
Г.А. Лешкевич, ассистент.

Рецензент: Гулевич В.А., зам.директора ОАО «Брестобувьторг»

Дисциплина «Ценообразование в торговле» входит в цикл специальных дисциплин учебного плана по специальности «Коммерческая деятельность».

**Целью преподавания дисциплины** является качественная подготовка квалифицированных экономистов, владеющих теоретическими и практическими методами ценообразования в условиях рыночной экономики.

**Основные задачи изучения дисциплины** состоят в обучении студентов методам формирования цен, выбора ценовой стратегии предприятий с учетом развития конкуренции на различных типах рынка.

В результате освоения курса «Ценообразование в торговле» студенты должны **знать:**

- вопросы теории и практики рыночного ценообразования;
- роль ценовой политики в комплексе маркетинга организации;
- особенности ценообразования на различных типах рынка;
- основные методы установления цен;
- методiku построения ценовой политики и стратегии
- особенности определения цен на продукцию, услуги, работы организаций различных отраслей экономики;
- методы государственного регулирования национальных цен;
- особенности формирования транспортных тарифов на грузовые перевозки;
- особенности ценообразования на рынках потребительских товаров и услуг;
- порядок формирования оптовых и розничных цен;

**уметь:**

- калькулировать цены на продукцию товаропроизводителей;
- формировать цены по стадиям товародвижения;
- рассчитать сумму косвенных налогов и неналоговых платежей с учетом действующего законодательства;
- обосновать сумму прибыли, включаемую в цены;
- формировать и изменять цены, используемые в коммерческой деятельности.

Дисциплина «Ценообразование в торговле» опирается на предварительное изучение социально-гуманитарных, общенаучных и профессиональных дисциплин, предусмотренных учебным планом по специальностям: «Экономическая теория», «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Статистика».

## Практическая работа №1

### Тема: «Сущность и классификация цен»

**Цель работы:** закрепить теоретические знания об эволюции теории ценообразования, о параметрах и функциях цены, о механизме ценообразования, изучить классификацию цен; научиться рассчитывать скользящую цену контракта.

#### Вопросы для обсуждения:

1. Различия в подходах к формированию цен в сфере производства и сфере обращения.
2. Понятие рынка с точки зрения ценообразования.
3. Параметры и функции цены.
4. Классификация цен.
5. Решение задач по расчету скользящей цены контракта

*Контрактные цены* – это цены, по которым достигается фактическая договоренность между продавцом и покупателем. Данные цены закрепляются контрактом (договором). С учетом фактора времени поставки механизм формирования контрактных цен включает в себя твердые, с последующей фиксацией и подвижные (скользящие) цены.

*Твердая цена* – это цена, которая устанавливается при подписании контракта и не подлежит изменению в течение его действия, а также не зависит от сроков поставки партии товара.

*Подвижная цена* – это цена, которая зафиксирована при заключении контракта и впоследствии может быть скорректирована в соответствии с изменениями рыночной цены данного товара на момент его фактической поставки. В этом случае изменение происходит на основе информации о текущих ценах, действующих на данный момент времени.

*Скользящая цена* – это цена, исчисляемая в момент исполнения контракта путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменения в издержках производства, за период времени, необходимый для изготовления продукции (инфляция, изменение цен на ресурсы и т.д.). Скользящие цены обычно устанавливаются на товары с длительным сроком изготовления. При подписании контракта в этом случае фиксируется базисная цена, оговаривается ее структура: переменные расходы, доля постоянных расходов, прибыль. Первоначальная базисная цена к моменту исполнения договора может быть скорректирована с учетом изменения цен на материалы, ставок з/п или других факторов. Формула корректировки цены, известная под названием «формулы скользяния цен», имеет вид:

$$P_1 = P_0 \times (A \times (a_1/a_0) + B \times (v_1/v_0) + C) \quad (1)$$

где  $P_0$  – цена данного товара на момент заключения договора;  $A$  – доля покупных материалов и ресурсов в затратной цене;  $a_1$  – средняя цена покупных материальных ресурсов на момент исполнения договора;  $a_0$  – их средняя цена на момент заключения договора;  $B$  – доля з/платы в цене;  $v_1$  – средняя з/плата на предприятии на момент исполнения договора;  $v_0$  – средняя з/плата на момент заключения договора;  $C$  – доля прочих элементов цены;  $P_1$  – цена товара на момент исполнения договора.

### Задание 1.

**Задача 1.1.** Исходные данные: показатели характеризующие различные ситуации на рынке лаков и красок для бытовых целей, представлены в табл. 1.1.

**Таблица 1.1** – Показатели, характеризующие ситуации на рынке лаков и красок

Цена, ден.ед.	Объем спроса (млн банок в год)	Объем предложения (млн банок в год)
0,8	70	10
1,6	60	30
2,4	50	50
3,2	40	70
4,0	30	90

1. Изобразить кривую спроса и предложения по данным табл. 1.1.
2. Если рыночная цена на банку краски равна 0,8 ден. ед., что характерно для данного рынка – излишки или дефицит? Каков их объем?
3. Если цена на банку краски составит 3,2 ден. ед., что характерно для данного рынка – излишки или дефицит?
4. Чему равна равновесная цена на этом рынке?

**Задача 1.2.** Предположим, что спрос на товар А представлен в виде уравнения  $Q_d=10-0,2P$ , а предложение  $Q_s=2+0,2P$ , где  $P$  – цена, тыс. руб.,  $Q_d$  и  $Q_s$  – соответственно величины спроса и предложения (млн штук в год).

1. Определить равновесную цену, равновесное количество спроса и предложения, соответствующих цене равновесия.
2. Какая ситуация сложится на рынке, если правительством будет установлена цена товара А в размере 15 тыс. руб.?
3. Какой объем товара А при этом смогут приобрести покупатели?

### Задание 2. Ответить на вопросы теста:

1. Какой подход в ценообразовании отражает определение цены «денежная оценка стоимости единицы товара»:

- а) рыночный,
- б) маркетинговый,
- в) затратный.

2. Рыночному подходу в ценообразовании соответствует установление цены на основе:

- а) общественно необходимых затрат труда;
- б) оценки потребителя степени полезности продукта;
- в) соответствия цены спроса цене предложения.

3. Теория «предельной полезности» базируется на предположении о том, что цены формируются:

- а) в сфере производства;
- б) в сфере обращения;
- в) в сфере производства и обращения.

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

- а) цена на товар превышает равновесную цену;

- б) цена на товар ниже равновесной цены;
- в) товар является низкокачественным;
- г) объем предложения превышает объем спроса.

5. Обычно избыток предложения:

- а) оказывает повышающее давление на цену;
- б) оказывает понижающее давление на цену;
- в) не оказывает никакого воздействия на цену;
- г) стимулирует покупателей приобретать товар.

6. Равновесная цена – это:

- а) цена выше той, которая создает избыточный спрос;
- б) цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка;
- в) все перечисленное выше справедливо;
- г) цена, установленная правительством.

7. Как классифицируются цены по способу установления?

- а) государственные, свободные, фиксируемые;
- б) регулируемые, свободные, фиксируемые;
- в) свободные, фиксируемые, предельные.

8. Какие показатели характеризуют систему цен?

- а) уровень, динамика, структура;
- б) уровень, динамика, налоговая нагрузка;
- в) динамика, структура, налоговая нагрузка.

9. Что означает термин "франкировка"?

- а) отражение в цене налогов;
- б) отражение в цене транспортных расходов;
- в) отражение в цене косвенных налогов.

10. Определите, являются верными или ошибочными приведенные ниже высказывания, отметив знаком «+» верные и знаком «-» ошибочные высказывания:

- а) учетная функция цены означает использование цены в качестве инструмента воздействия на величину спроса;
- б) стимулирующая функция цены заключается в одновременном воздействии и на производство, и на потребление товаров и услуг;
- в) распределительная функция цены уравнивает спрос и предложение;
- г) складывающийся уровень цен в отраслях экономики способствует переливу капитала из одной отрасли в другую, следовательно, цена служит инструментом рационального размещения производства;
- д) по степени регулирования различают цены свободные и местные;
- е) с помощью перераспределительной функции осуществляется измерение количества денег, которое покупатель готов заплатить, а продавец получить за проданный товар.

**Задание 3.** Рассчитать цену товара на момент поставки исходя из следующих условий. Цена единицы товара на момент заключения договора поставки 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 – 300 ден. ед., на момент исполнения договора – 450 ден. ед.,

заработная плата на момент заключения договора – 2200 ден. ед., на момент исполнения договора – 3300 ден.ед. Определить процент повышения цены.

**Задание 4.** Фирма на условиях скользящих цен получила заказ на поставку оборудования. Срок исполнения контракта – 2 года. Предложенные поставщиком условия скользящих цен определяют следующую структуру цены: стоимость материалов – 50%; стоимость рабочей силы – 20%; неизменная часть цены – 30%. Предполагается, что за время исполнения контракта цены на материалы вырастут на 17%, а заработная плата повысится в машиностроении на 25%. Приняв базисную цену за 100 ден. ед., определить ожидаемый процент повышения цены.

**Задание 5.** На момент заключения договора цена 1 ед. продукции составляла 280 ден. ед.; 60% в цене составляла стоимость материальных ресурсов, используемых в производстве, 20% – заработная плата и 20% – прочие элементы цены. По истечении квартала стоимость материальных ресурсов, потребляемых в производстве, увеличилась на 10%, средняя заработная плата на предприятии возросла на 12%. Определить цену единицы продукции на момент поставки.

## Практическая работа №2

### Тема: «Ценовая политика в комплексе маркетинга»

**Цель работы:** закрепить теоретические знания о роли цены в комплексе маркетинга.

**Вопросы для обсуждения:**

1. Комплекс маркетинга, взаимосвязь его элементов и роль ценовой политики в комплексе маркетинга.
2. Факторы ценообразования. Этапы формирования ценовой политики.
3. Статистический анализ цен.

Важным этапом при статистическом анализе применяемых цен является оценка уровня цен.

**Уровень цен** – это обобщающий показатель, характеризующий абсолютную величину цены конкретных товаров, отражающую уровень общественных затрат и доходов в конкретный период времени, на конкретной территории и конкретном предприятии.

Уровень цен может определяться прямым сопоставлением цен текущего и базисного периода по одинаковой или сходной продукции с применением корректирующих коэффициентов, то есть прямым измерением динамики цен по изменениям их уровня.

Для анализа уровня цен в практике ценообразования используются данные о средних ценах по однородным товарным группам, которые показывают их обобщенные характеристики.

Простая средняя арифметическая цена рассчитывается по следующей формуле:

$$C_{\text{ср. арифм.}} = \frac{\sum C_i}{\sum O_i}, \quad (2)$$

где  $C_i$  – цена товара;  $O_i$  – его объем.

Формула (2) применяется редко, поскольку в ней не учитываются различия в составе товара. Для анализа уровня цен наиболее широко применяют среднюю хронологическую, среднюю хронологическую взвешенную, среднюю гармоническую взвешенную цены.

Средняя хронологическая цена рассчитывается по следующей формуле:

$$C_{\text{ср. хроно.}} = \frac{\left(\frac{C_1}{2} + C_2 + C_3 + C_4 + \dots + \frac{C_t}{2}\right)}{t-1}, \quad (3)$$

где  $C_1, C_2, C_3, \dots, C_t$  – цены определенного периода (на начало (или конец) каждого месяца);  $t$  – число месяцев в определенном периоде.

Формула (3) используется в основном при расчете средней цены в целом за год/полугодие.

Средняя хронологическая взвешенная цена применяется в основном в случаях, если даты регистрации цен расположены неравномерно. Она определяется по следующей формуле:

$$C_{\text{ср. хроно. взв.}} = \frac{\sum (C_{\text{ср.}} \cdot t_i)}{\sum t_i}, \quad (4)$$

где  $C_{\text{ср.}}$  – средняя цена за конкретный период;  $t_i$  – число месяцев в определенном периоде.

Средняя арифметическая взвешенная цена применяется в случаях, если регистрируются среднемесячная (среднеквартальная) цена и объем проданных товаров за этот период (или процентные соотношения объемов проданных товаров):

$$C_{\text{ср. арифм. взв.}} = \frac{\sum (C \cdot O)}{\sum O}, \quad (5)$$

где  $C$  – среднемесячная (среднеквартальная) цена единицы товара;  $O$  – объем проданных товаров в натуральных единицах измерения (тоннах, килограммах, литрах, метрах и др.).

Средняя гармоническая взвешенная цена применяется в случаях, если известны объемы продаж товаров в денежном выражении (рублях), соответствующие разным уровням их цен. Эта средняя цена рассчитывается по следующей формуле:

$$C_{\text{ср. гарм. взв.}} = \frac{\sum (C \cdot O)}{\sum \left(\frac{C \cdot O}{C}\right)}, \quad (6)$$

где  $C \cdot O$  – товарооборот в рублях (цена единицы товара, умноженная на объем его продаж).



Для устранения влияния сезонности, ассортимента товаров на изменение средних цен можно использовать постоянные веса и рассчитать их в базисном и отчетном (текущем) периодах по следующим формулам:

$$C_{\text{сп.б}} = \frac{\sum(C_{\text{б}} \cdot O_{\text{б}})}{\sum O_{\text{б}}}; \quad C_{\text{сп.о}} = \frac{\sum(C_{\text{о}} \cdot O_{\text{о}})}{\sum O_{\text{о}}}, \quad (7,8)$$

где Цб и Цо – единицы товара соответственно в базисном и отчетном периодах; Оо – объем проданных товаров в отчетном периоде.

Индексные оценки применяются для неоднородных товарных групп и отражают относительное изменение уровня цен во времени.

**Индекс** – это экономический и статистический показатель, характеризующий в относительном виде изменение экономических параметров во времени за определенный период и равный отношению конечной величины к исходной. Исчисляется по отношению к базисной величине, соответствующей определенному году (кварталу, месяцу, дню), принятому в качестве точки отсчета.

Для вычисления индивидуального индекса цен какого-либо конкретного товара важно вначале определить его цену за отчетный (текущий) период, а затем за базисный.

*Индивидуальный индекс цен* определяется по следующей формуле:

$$i_{\text{и}} = \frac{C_{\text{о}}}{C_{\text{б}}}, \quad (9)$$

где Цо и Цб – цена товара соответственно отчетного (текущего) и базисного периодов.

В настоящее время в отечественной и зарубежной экономической статистике различают агрегатную, среднесарифметическую и гармоническую формы индексов цен.

Для разнородных товаров основной формой индекса цен является *агрегатная*.

$$I_{\text{а}} = \frac{\sum(C_{\text{о}} \times O_{\text{о}})}{\sum(C_{\text{б}} \times O_{\text{б}})}. \quad (10)$$

*Индекс стоимостного объема товара* (индекс товарооборота) определяется по формуле:

$$I_{\text{а.об.}} = \frac{\sum(C_{\text{о}} \times O_{\text{о}})}{\sum(C_{\text{б}} \times O_{\text{б}})}. \quad (11)$$

*Абсолютное изменение товарооборота* за счет изменения цен в отчетном периоде определяется:

$$\Delta T_{\text{об}} = \sum(C_{\text{о}} \times O_{\text{о}}) - \sum(C_{\text{б}} \times O_{\text{б}}).$$

*Абсолютное изменение стоимостного объема товара* определяется по формуле:

$$\Delta O_{om} = \sum(C_o \times O_o) - \sum(C_o \times O_o) \quad (12)$$

**Задание 1.** Определите, являются верными или ошибочными приведенные ниже высказывания, отметьте знаком «+» верные и знаком «-» ошибочные высказывания:

а) если предприятие устанавливает цены на основе сложившихся рыночных цен, можно говорить о том, что предприятие проводит пассивную ценовую политику;

б) ценовая политика имеет большее значение в условиях повышения реальных доходов населения;

в) активную ценовую политику проводят предприятия, обладающие определенной рыночной властью, имеющие ценовые преимущества перед своими конкурентами;

г) в комплекс маркетинга входят следующие элементы: товар, цена, маркетинговые исследования, маркетинговые коммуникации;

д) цена является единственным элементом комплекса маркетинга, который не требует затрат;

е) ценовая политика имеет временное преимущество, поскольку неценовые мероприятия воздействуют на сбыт и долю рынка чаще всего с временной задержкой.

**Задание 2.** Определить, какие из предложенных факторов ценообразования являются внутренними, а какие внешними: характер спроса, наличие и уровень конкуренции, жизненный цикл товара, способ производства, уровень инфляции, длительность цикла товародвижения, имидж организации, уровень налогообложения, особые свойства товара.

Дополните группы факторов.

**Задание 3.** Определить последовательность этапов формирования ценовой политики.

Оценка издержек. Выбор метода ценообразования. Изучение рынка сбыта. Анализ цен конкурентов. Установление окончательной цены. Выбор цели ценообразования. Анализ спроса. Выбор стратегии ценообразования.

**Задание 4.** Определить среднюю цену 1 кг сахара, проданного торговой фирмой в отчетном и базисном периодах, а также индекс изменения цен (т.е. коэффициент или процент пересчета, отражающий изменение цен в отчетном периоде), используя данные, приведенные в таблице:

**Таблица 2.1** – Данные о цене и количестве сахара за базисный и отчетный годы

Квартал года	Базисный год		Отчетный год	
	Кол-во проданного сахара, кг	цена 1 кг сахара, тыс. руб.	Кол-во проданного сахара, кг	цена 1 кг сахара, тыс. руб.
I	2	3	4	5
II	4000	5,0	4000	6,0
III	5000	5,2	5000	6,5
IV	7000	5,5	7000	7,5
Итого	9000	6,0	9000	8,0
Итого	25 000	-	25 000	-

**Задание 5.** Рассчитать среднюю цену товара в целом за год при следующих фиксированных данных о ценах (тыс. руб.) на начало каждого месяца:

**Таблица 2.2** – Данные о ценах товара на начало каждого месяца

Периоды регистрации цен	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10	01.11	01.12
Фиксированные данные о ценах товара	120	122	124	125	126	127	128	129	130	132	134	138

**Задание 6.** Рассчитать среднюю цену 1 кг яблок, проданных на разных рынках, согласно объемам реализованной продукции в стоимостном выражении и ценам 1 кг яблок на каждом рынке, используя данные, представленные в таблице.

**Таблица 2.3** – Данные о ценах и объемах на разных рынках

Рынок	Объем реализованной продукции, кг	Цена 1 кг яблок на каждом рынке, тыс. руб.
А	9000	3,0
Б	10 000	2,5
В	8000	3,5
Г	9600	3,2

**Задание 7.** Рассчитать среднюю цену товара за полугодие при следующих фиксированных данных о ценах (тыс. руб.) на начало каждого месяца:

**Таблица 2.4** – Данные о ценах на начало каждого месяца

Периоды регистрации цен	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07
Фиксированные данные о ценах товара, ден. ед.	120	125	127	128	130	132	134

**Задание 8.** Определить индекс цен и абсолютное изменение товарооборота за счет изменения цен, а также индекс стоимостного объема товара и абсолютное изменение стоимостного объема товара, используя данные, приведенные в таблице:

**Таблица 2.5** – Данные о ценах и объемах товара в базисном и отчетном периодах

Товар	Объем товара в базисном периоде ( $Q_0$ ), кг	Цена 1 кг в базисном периоде ( $P_0$ ), тыс.руб.	Объем товара в отчетном периоде ( $Q_1$ ), кг	Цена 1 кг в отчетном периоде ( $P_1$ ), тыс.руб.
1	2	3	4	5
А	700	1,6	900	1,8
Б	500	1,8	700	1,9
В	400	2,0	600	2,2
Г	600	1,7	800	2,0

## Практическая работа №3

### Тема: «Ценообразование на различных типах рынка»

**Цель работы:** закрепить теоретические знания об особенностях ценообразования на различных типах рынка, научиться рассчитывать индексы: концентрации, Линда, Херфиндаля-Хиршмана.

**Вопросы для обсуждения:**

1. Особенности ценообразования на различных типах рынка.
2. Определение цены организаций-монополистов, позволяющее максимизировать прибыль.
3. Основные показатели, характеризующие структуру рынка.

Ценовая максимизация прибыли при монополии имеет вид:

$$MR = MC \quad (13)$$

Условием, обеспечивающим максимум прибыли монополиста, проводящего ценовую дискриминацию и реализующего продукцию на двух рынках по разным ценам, является равенство предельной выручки на каждом рынке предельным затратам на выпуск продукции:

$$MR_1(Q_1) = MR_2(Q_2) = MC \Sigma(Q_1 + Q_2). \quad (14)$$

Условием, обеспечивающим максимум прибыли монополиста, производящего продукцию на нескольких производствах с различным уровнем издержек и реализующего продукцию на одном рынке, является равенство предельных издержек каждого производства предельной выручке:

$$MC_1(Q_1) = MC_2(Q_2) = MR \Sigma(Q_1 + Q_2). \quad (15)$$

Условие максимизации прибыли в условиях совершенной конкуренции:

$$MC = MR = P. \quad (16)$$

При анализе структуры рынка часто используются количественные методы оценки уровня его концентрации, такие как:

**1. Индекс концентрации.** Характеризует долю нескольких (трех, пяти, десяти и т. п.) крупнейших фирм в общем объеме рынка в процентах. Определяется как сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке. Например, для трех крупнейших фирм

$$CR_3 = \sum_{i=1}^3 k_i, \quad (17)$$

где  $k_i$  – доля  $i$ -й фирмы в отрасли в %.

Если индекс концентрации приближается к 100%, то рынок характеризуется высокой степенью монополизации, если же он немногим больше нуля, то его можно рассматривать как конкурентный. К примеру, для трех фирм:

Значение индекса менее 45 – нормальный уровень конкуренции.

Значение индекса от 45 до 70 – средний уровень концентрации.

Значение индекса выше 70 – высокий уровень концентрации;

**2. Индекс Линда.** Как и индекс концентрации, рассчитывается лишь для нескольких ( $m$ ) крупнейших фирм и, следовательно, также не учитывает ситуации на «окраине» рынка. Однако в отличие от него индекс Линда ориентирован на учет различий в «ядре» рынка.

Для двух крупнейших фирм он равен процентному отношению их рыночных долей:

$$I_L = \frac{k_1}{k_2} \cdot 100\%. \quad (18)$$

Если  $k_1=50\%$ ,  $k_2=25\%$ , то  $I_L=200\%$ .

Для трех крупнейших фирм индекс Линда определяется по формуле:

$$I_L = \frac{1}{2} \left[ \frac{k_1}{k_2 + k_3} + \frac{\frac{k_1 + k_2}{2}}{k_3} \right] \cdot 100\%. \quad (19)$$

### 3. Индекс Херфиндала–Хиршмана

Показатель рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей (в процентах) всех субъектов рынка в общем его объеме:

$$HHI = \sum_{i=1}^n k_i^2, \quad (20)$$

где  $k_i$  – доля  $i$ -й фирмы в отрасли в %;  $n$  – количество фирм в отрасли.

Максимальное значение соответствует ситуации, когда рынок полностью монополизирован одной фирмой.

**Задача 1.** Функция спроса на продукцию монополиста имеет вид  $Q_d = 16 - P$ , а функция общих затрат  $TC = 14 + Q^2$ . Определить, по какой цене монополист будет реализовывать свою продукцию?

**Задача 2.** Функция общих затрат монополии имеет вид  $TC = 2Q^2 + 90$ , функция спроса на ее продукцию  $Q = 180 - 2P$ . Определить цену, при которой фирма максимизирует прибыль.

**Задача 3.** Монополия владеет двумя предприятиями, функции затрат которых даны:  $TC_1 = 10Q_1$ ,  $TC_2 = 0,25Q_2$ . Функция спроса на продукцию монополиста  $Q = 200 - 2P$ . Определить оптимальную для монополиста цену и оптимальные объемы производства для каждого из предприятий.

**Задача 4.** Даны: функция затрат предприятия-монополиста  $TC = 30 + 20Q$  и функция спроса на продукцию монополиста на двух рынках:  $P_1 = 40 - 2Q_1$ ,  $P_2 = 80 - 10Q_2$ .

Определить объемы продаж и цены на каждом из двух рынков, которые максимизируют прибыль монополии.

**Задача 5.** Предприятие находится в условиях совершенной конкуренции. Функция общих затрат имеет вид  $TC = 0,1Q_2 + 15Q + 10$ . Какой объем производства выберет предприятие, если цена товара равна 25 денежным единицам?

**Задача 6.** Даны показатели объема выпуска чугуна на российских металлургических предприятиях. Поскольку доля импорта на рынке этого товара незна-

чительна, о формировании рынка можно полностью судить по приведенным данным:

**Таблица 3.1 – Данные об объеме выпуска чугуна на российских предприятиях**

№	Заводы	Выпуск, тыс. т	Удельный вес %, $k_i$	ИХХ ( $k_i^2$ )
1	Новолипецкий МК	4777,30		
2	Череповецкий МК	4869,30		
3	Нижне-Тагильский МК	3702,90		
4	Магнитогорский МК	4792,50		
5	Орско-Халиловский МК	2019,20		
6	Кузнецкий МК	1998,50		
7	Западно-Сибирский МК	3530,00		
8	Чаусовский МЗ	347,70		
9	Саткинский МЗ	94,20		
10	Челябинский МК	2012,70		
11	Завод им. Серова	273,20		
12	Завод им. Соколова	99,20		
	Итого:			

1. Определить удельный вес (%) доли рынка каждого предприятия.
2. Определить индекс концентрации для трёх предприятий
3. Вычислить индекс Херфиндала-Хиршмана.
4. Проанализировать ситуации возможности объединения ведущих предприятий:

а) №1 и №2; б) №4 и №11; в) №9 и №12.

**Задача 7.** Предположим, что на рынке некоторого товара действует 10 фирм. Среди них 3 крупнейшие, которые имеют следующие доли в общем объеме продаж: 1-я – 20 %, 2-я – 15 %, 3-я – 12 %. Рассчитать индекс Линда для двух и трех фирм.

### Практическая работа №4 Тема: «Эластичность спроса»

**Цель работы:** изучить понятие эластичности и факторы, влияющие на эластичность спроса по цене.

**Вопросы для обсуждения:**

1. Эластичность спроса и использование её в ценообразовании.
  2. Факторы, оказывающие влияние на чувствительность покупателей к цене.
- Эластичность спроса по цене  $Q$  показывает, насколько изменится объем спроса на товар при изменении цены на этот товар.

Коэффициент общей эластичности:

$$E_{q/p} = \frac{\Delta Q(\%)}{\Delta P(\%)} \quad (21)$$

Коэффициент эластичности спроса по цене всегда отрицательный, так как существует обратная связь между объемом спроса и ценой.

Коэффициент дуговой эластичности показывает чувствительность спроса или предложения между двумя точками кривой:

$$E_{q/p} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} \quad (22)$$

### Задание 1.

1. Как на чувствительность покупателя к цене влияет наличие на рынке заменяющих товаров?

2. Может ли быть коэффициент перекрестной эластичности положительным и в какой ситуации?

3. Какой из типов связи между товарами порождает сезонные колебания спроса на сахар?

4. Зачем фирмы расширяют ассортиментный ряд товаров наиболее совершенными и дорогостоящими модификациями?

5. Для каких товаров повышение цены может стать фактором роста объемов реализации?

6. Если бы эластичность спроса на товар была нулевой, это означало бы, что:

а) по текущим ценам можно продавать любое количество товара;

б) данное количество товара будет куплено по сколь угодно высоким ценам;

в) потребители готовы купить любой объем данного товара по любой цене;

г) потребители не согласны на изменение количества продаж товара и цены.

7. Чувствительность покупателя к уровню цены тем больше, чем:

а) выше затраты на приобретение товара по абсолютной величине или в процентах от суммы доходов у покупателя;

б) ниже затраты на приобретение товара по абсолютной величине или в процентах от суммы доходов у покупателя;

в) затраты на приобретение не влияют на чувствительность покупателей к цене.

**Задача 1.** Определить дуговой коэффициент эластичности спроса по цене, если известно, что при цене 20 руб. объем спроса на товар 600 единиц, а при цене 30 руб. — 400 единиц.

**Задача 2.** Используя данные таблицы, рассчитать дуговой коэффициент прямой эластичности спроса по цене на товар А и перекрестной эластичности спроса на товар В с учетом изменения цены товара А.

**Таблица 4.1** — Данные о цене и количестве товара

	Цена товара А, руб.	Цена товара В, руб.	Объем спроса на товар А	Объем спроса на товар В
Ситуация 1	16	14	25	50
Ситуация 2	12	14	40	40

**Задача 3.** Определить коэффициент эластичности спроса по цене, если при снижении цены на 10% выручка увеличилась на 6%.

**Задача 4.** Определить возможное изменение выручки в результате повышения цены на 8%, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен 2,5.

**Задача 5.** Экономист, занимающийся изучением эластичности спроса на услуги транспорта, пришел к заключению, что ценовая эластичность спроса на услуги метрополитена равна 0,15, а перекрестная эластичность спроса на услуги метрополитена в зависимости от цен на автобусные пассажироперевозки равна 0,6.

Приведет ли снижение платы за проезд в метро к снижению годового дохода метрополитена?

Если цена на проезд в метро возрастет на 30%, как должны измениться цены на автобусные перевозки, чтобы спрос на услуги метрополитена остался прежним?

**Задача 6.** Коэффициент эластичности спроса на пшеницу от цены  $E_{q,p} = -0,2$ . Определить выручку фермера, если он может реализовать 100 т пшеницы по цене 10 тыс. руб. за тонну. Какова будет цена, если объем реализации сократить на 25%? Каким образом изменится выручка фермера?

**Задача 7.** Если предприниматель повысит цену на свой товар на 5%, то он потеряет половину своих клиентов. Как изменится выручка? Какое изменение произойдет в объеме выручки, если при данной эластичности спроса цену снизить на 5%?

**Задача 8.** При реализации пробной партии была зафиксирована следующая зависимость спроса от цены таблица 4.2.

**Таблица 4.2** – Данные о цене и объеме спроса товара

Цена, тыс. руб.	Объем спроса, ед.
60	120
50	140

Составить уравнение спроса.

**Задание 9.** Привести примеры для каждого эффекта чувствительности потребителей к цене:

эффект уникальной ценности

эффект доли затрат в суммарном доходе

эффект разделения затрат

эффект конечной выгоды

эффект сложности сравнения

эффект затрат на переключение

эффект наличия товаров-заменителей

эффект товарного запаса

## Практическая работа №5

### Тема: «Учет издержек в ценообразовании»

**Цель работы:** закрепить теоретические знания о видах издержек, методах определения точки безубыточности, научиться определять целесообразность изменения цены с учётом эластичности спроса по цене и соотношения постоянных и переменных затрат.

**Вопросы для обсуждения:**

1. Классификация издержек

2. Точка безубыточности и методы её определения.



## Теоретический материал.

Постоянными (TFC) называются такие издержки, величина которых не меняется в зависимости от объемов производства.

Переменными (TVC) называются такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства.

Общие (валовые) (TC) издержки – это сумма постоянных и переменных издержек при полном объеме производства.

Средние издержки – это издержки в расчете на единицу продукции.

$$\text{Средние постоянные издержки } AFC = \frac{TFC}{Q} \quad (23)$$

$$\text{Средние переменные издержки } AVC = \frac{TVC}{Q} \quad (24)$$

$$\text{Средние общие издержки } ATC = \frac{TC}{Q} \quad (25)$$

Предельными издержками (MC) называются дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} \quad (26)$$

Точка безубыточности – это объем продаж, которого нужно добиться при заданном уровне цены, чтобы предприятие не понесло убытков при нулевой прибыли.

$$TB = \frac{\text{постоянные издержки}}{\text{цена} - \text{переменные издержки на единицу продукции}} \quad (27)$$

### Задача 1. Исходные данные:

Таблица 5.1 – Исходные данные о количестве и сумме издержек произведенной продукции

Кол-во произведенной продукции, ед. (Q)	Сумма постоянных издержек (TFC)	Сумма переменных издержек (TVC)
0	100	0
1	100	90
2	100	170
3	100	240
4	100	300
5	100	370
6	100	450
7	100	540
8	100	650
9	100	780
10	100	930

1. Определить: сумму общих издержек, средние постоянные издержки, средние переменные издержки, средние общие издержки и предельные издержки.

2. *Построить*: графики зависимости постоянных, переменных и общих издержек от объема производства; графики зависимости средних общих издержек, средних постоянных издержек и предельных издержек от объема производства.

**Задача 2.** Имеется информация, относящаяся к магазину, который в настоящее время продает

8 000 пар обуви в год: цена составляет 140 ден. ед., закупочная цена – 105 ден. ед., совокупные постоянные издержки – 180 000 ден. ед.

1. *Определить* точку безубыточности.

2. *Рассчитать* прибыль (убытки) магазина.

Предположим, что на следующий год предполагается провести дополнительную рекламную кампанию, которая обойдется в 40 000 руб., в то же время цены реализации должны быть увеличены на 10%.

3. *Определить*, какой будет точка безубыточности.

4. *При каком объеме продаж* прибыль увеличится на 20%?

5. *Какой должна быть эластичность спроса по цене*, чтобы при увеличении цены на 10% обеспечить необходимый объем продаж?

**Задача 3.** Определить, выгодно ли производителю снизить цену товара на 100 руб., если текущая цена товара 2 600 руб., текущий объем продаж 1 000 штук, себестоимость 2 400 руб., соотношение между постоянными и переменными издержками 50:50, коэффициент эластичности спроса по цене – 2. Оценить, как изменится прибыль предприятия.

**Задача 4.** Фирма производит только один товар. Основные показатели представлены в таблице.

**Таблица 5.2** – Данные о цене, издержках и прибыли продукции

Показатели	Значение, руб.
Цена реализации единицы продукции	330
Переменные издержки на единицу продукции	210
Совокупные постоянные издержки	215 000
Прибыль	300 000

*Определить* точку безубыточности.

Уровень прибыли считается неприемлемым, поэтому есть альтернативные предложения:

1. Снизить цену реализации на 10%.

2. Повысить цену реализации на 8%.

*Рассчитать* годовую прибыль по каждому предложению, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен -2 (каждое предложение является независимым).

**Задача 6.** Исходные данные: постоянные затраты предприятия в год – 50 000 руб., отпускная цена единицы продукции – 18 руб., переменные затраты на единицу продукции – 10 руб., текущий объем продаж – 8000 шт.

*Определить* (все задания независимы):

1) прибыль предприятия при сокращении переменных затрат на 10% и постоянных затрат на 5000 руб. при условии, что текущий объем продаж сохранится тем же;

2) какую отпускную цену единицы продукции следует установить для получения прибыли в сумме 30 000 руб. от продажи 8000 единиц продукции;

3) какой добавочный объем продаж необходим для покрытия дополнительных постоянных затрат в размере 10 800 руб., связанных с расширением производства.

**Задача 7.** Исходные данные: постоянные издержки за год – 50 000 руб., цена реализации единицы продукции – 22 руб., переменные издержки на единицу продукции – 10 руб., текущий объем реализации – 8000 шт.

*Определить* (все задания независимы):

1) какая будет прибыль предприятия в результате сокращения затрат на материалы на 10% (при условии, что их доля в переменных издержках 75%) и амортизационных затрат на 8 000 руб. при условии, что текущий объем продаж сохранится тем же;

2) какую цену реализации следовало бы установить для получения прибыли в размере 35 000 руб. от реализации 8 000 единиц продукции при условии, что взят кредит в размере 100 000 руб. под 15% годовых;

3) какой дополнительный объем продаж необходим для покрытия добавочных постоянных затрат в размере 12 000 руб., связанных с расширением производства.

**Задача 8.** Цена модельной женской стрижки в парикмахерской составляет 200 руб., переменные затраты 120 руб. Ожидается рост переменных затрат на 10%. Проанализируйте последствия возможных альтернативных решений фирмы.

Решение 1. Увеличить цену стрижки для компенсации возросших затрат. Как изменится спрос покупателей и выручка, если коэффициент эластичности спроса по цене равен -2?

Решение 2. Оставить цену на прежнем уровне. Насколько следует изменить объем предоставляемых услуг, чтобы данное решение было безубыточным?

## Практическая работа № 6

### Тема: «Методы ценообразования»

**Цель работы:** изучить методы ценообразования, научиться определять цену следующими методами: затратным, структурной аналогии, удельных показателей и балловым.

**Вопросы для обсуждения:**

1. В чем состоят основные недостатки затратного ценообразования?

2. Почему методы затратного ценообразования достаточно распространены на практике?

3. Для каких предприятий определение цены возможно методом структурной аналогии?

4. Какие условия необходимы для применения метода удельных показателей?

5. В чем состоит отличие метода удельных показателей от баллового метода?

6. В чем заключается сущность метода корреляционно-регрессионного анализа?

7. В чем заключается сущность определения цены методом воспринимаемой ценности?

8. Каковы условия возникновения ценового лидерства в отрасли?

**Задача 1.** Имеются следующие данные о себестоимости и реализации продукции (табл.6.1).

**Таблица 6.1** – Данные о себестоимости и реализации продукции

Виды изделий	Реализовано, тыс. т	Себестоимость реализованной продукции, млн руб.	Рентабельность, %
Хлебобулочные изделия	18,4	34	11,4
Макаронные изделия	1,05	4	10,7

НДС составляет 10%. *Определить* по отдельным видам продукции:

1. Выручку от реализации.
2. Себестоимость 1 кг продукции.
3. Отпускную цену 1 кг продукции.
4. Прибыль от реализации на единицу продукции и в целом.

**Задача 2.** Производство нового подшипника потребует 300 тыс. руб. затрат на материалы. В цехе подшипников выпускается однотипная продукция, структура цен которой практически одинакова (50% – материалы, 30% – заработная плата; 20% – остальная часть цены). Определить возможную цену нового изделия.

**Задача 3.** Определить цену электродвигателя мощностью 20 кВт. В качестве конкурентного принимается двигатель мощностью 10 кВт по цене 640 тыс. руб., все прочие технико-экономические показатели обоих двигателей одинаковы.

**Задача 4.** Определить цену кухонной плиты балловым методом, если цена базовой плиты 649500 руб. Балловая оценка параметров базового и нового изделий приведена в таблице 6.2.

**Таблица 6.2** – Балловая оценка параметров базового и нового изделий

	Балловая оценка параметров					
	Количество потребляемой электроэнергии	Разнообразие функций	Дизайн	Срок службы	Безопасность	Мощность
Базовая	75	50	40	60	45	40
Новая	80	70	55	60	52	50
Коэффициент весомости	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1

**Задача 5.** Определить цену нового книжного шкафа, если цена аналогичной модели составляет 350 000 руб. Эксперты-товароведы дали балловую оценку модели-аналога и новой модели.

**Таблица 6.3** – Балловая оценка модели-аналога и новой модели

Параметры	Модель-аналог, баллы						Коэффициент весомости
	Эксперты			Эксперты			
	1	2	3	1	2	3	
Дизайн	6	5	7	8	7	9	0,4
Удобство расположения полок	8	7	7	6	5	6	0,2
Надежность в эксплуатации	7	6	8	7	9	8	0,4

**Задача 6.** Выпускаемое изделие стоило 18 тыс. руб. (без учета налогов). Затем к нему добавили узел, затраты на изготовление и монтаж которого составили 2 тыс. руб. Плановая рентабельность составляет 20%. Коэффициент, учитывающий затраты на сборку изделия, изменился с 1,25 до 1,3. Рассчитать цену на новое изделие.

## Практическая работа № 7

### Тема: «Учет потребительского поведения в ценообразовании»

**Цель работы:** получить практические навыки определения приемлемых для потребителя цен с учетом психологических факторов.

1. Тест «Цена – реакция покупателей». Потенциальным покупателям предлагается анкета, содержащая ряд возможных цен. Их просят отметить уровни цен, которые для них приемлемы (П), высокие (В) и низкие (Н). По результатам опроса составляется таблица.

**Таблица 7.1** – Уровни цен, приемлемые для покупателей

Восприятие цены	Возможные цены телефона, тыс. руб.																
	90		120		155		195		230		270		310		350		
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	
Н																	
П																	
В																	

Обработка результатов производится следующим образом:

По каждой из предложенных цен рассчитывается процент покупателей, для которых цена является низкой (Н), приемлемой (П) и высокой (В). Результаты представляются в графической форме и проводится анализ, при котором особое внимание уделяется ценовым порогам, то есть тем точкам, в которых происходит резкий скачок отношения к цене.

2. Тест «Цена – готовность купить».

Потенциальным покупателям предлагается анкета, содержащая ряд возможных цен и вопрос «Какую максимальную цену Вы были бы готовы заплатить за новый продукт, если бы решились сделать покупку?» Данные сводятся в таблицу.

**Таблица 7.2** – Данные об уровнях цен, которые готовы заплатить покупатели

Цена, тыс. руб.	90	120	155	195	230	270	310	350
Число опрошенных, чел.								
Доля в общем объеме опрошенных, %								

Результаты представляются в графической форме и проводится анализ, при котором особое внимание уделяется ценовым порогам, то есть точкам, в которых происходит резкий скачок отношения к цене.

### 3. Метод Price Sensitivity Meter (PSM)

Данный метод позволяет более точно измерить чувствительность покупателей к цене. Опрос включает 4 вопроса.

1. Как Вы считаете, какая цена на товар является настолько высокой, что Вы не станете его покупать? (слишком дорого)

2. А какая цена этого товара кажется Вам настолько низкой, что встает вопрос о его качестве? (слишком дешево)

3. Какая минимальная цена этого товара кажется Вам высокой, но за которую его все-таки возможно купить? (дорого)

4. За какую цену Вы купили бы этот товар, считая это весьма выгодной покупкой? (дешево)

Таблица 7.3 – Данные об уровне цен и количестве опрошенных покупателей

Цены, тыс. руб.	Число опрошенных покупателей							
	Слишком дешево		Дешево		Дорого (недешево)		Слишком дорого	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
6	258		0		0		0	
6,5	246		25		0		0	
7	197		37		0		0	
7,5	148		37		12		0	
8	148		115		12		0	
8,5	98		185		86		0	
9	74		283		98		3	
9,5	37		111		148		9	
10	12		221		185		25	
10,5	8		160		209		62	
11	4		36		148		74	
11,5	0		12		148		160	
12	0		8		111		234	
12,5	0		0		49		258	
13	0		0		24		405	

На основе полученных данных строятся кривые, на пересечении которых находятся 4 важные точки:

Пересечение линий «слишком дешево» и «дорого» – точка предельной дешевизны. Это значит, что при более низкой цене доля покупателей, сомневающийся в качестве продукта, начинает стремительно увеличиваться.

Пересечение линий «слишком дорого» и «дешево» – точка крайней дороговизны. При более высокой цене многие покупатели начнут отказываться от покупки.

Пересечение линий «дорого» и «дешево» – точка безразличия. Это цена, которую большинство покупателей не считают ни низкой, ни высокой.

Пересечение линий «слишком дорого» и «слишком дешево» – оптимальная цена. При этом уровне товар отвергнет меньше всего людей.

**Таблица 7.4 – Данные об уровне цены и восприятии товара.**

Цены, тыс. руб.	Слишком дешево			Дешево			Дорого			Слишком дорого		
	чел.	%	%	чел.	%	%	чел.	%	%	чел.	%	%
90												
120												
155												
195												
230												
270												
310												
330												

### Практическая работа №8

#### Тема: «Анализ цен конкурентов и стратегии ценообразования»

**Цель работы:** собрать информацию о ценах в 3-х магазинах г. Бреста и провести анализ цен конкурентов, закрепить теоретические знания о ценовых стратегиях.

**Вопросы для обсуждения:**

1. Этапы формирования ценовой стратегии.
2. Условия применения стратегий премиального ценообразования, ценового прорыва, нейтрального ценообразования.

**Задание 1.** Собрать информацию о ценах в 3-х магазинах г. Бреста.

**Задание 2.** Провести анализ цен конкурентов, отобразив данные в таблице.

**Таблица 8.1 – Анализ цен конкурентов**

Наименование товара	Цены в магазинах, тыс. руб.			Средняя цена	Отклонение от средней цены, %			Индивидуальные индексы цен, I <sub>ij</sub>		
	A	B	C		A	B	C	A	B	C
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Товарная группа №1										
Итого по тов. группе										
Товарная группа №2										
Итого по тов. группе										
Товарная группа №3										
Итого по тов. группе										
Товарная группа №4										
Итого по ассортименту										

### Индивидуальные индексы цен

$$I_{ц} = C/C_0,$$

где  $C$ ,  $C_0$  – соответственно фактическое и наименьшее значение цены определённого наименования в одном из сравниваемых магазинов, принимаемое за базу сравнения и равное единице.

$I_{ц\text{ ср}}$  определяется как среднее арифметическое

#### Задание 3.

а) Оценить конкурентоспособность магазина по сравнению с «идеальным магазином»

**Таблица 8.2 – Оценка конкурентоспособности магазинов**

Характеристики	Значимость параметра	Магазин А		Магазин В		Магазин С	
		Индекс	Взвешенный индекс (гр.3*гр.2)	Индекс	Взвешенный индекс (гр.5*гр.2)	Индекс	Взвешенный индекс (гр.7*гр.2)
1	2	3	4	5	6	7	8
Полнота основного ассортимента							
Полнота ассортимента сопутствующих товаров							
Время работы							
Доступность на общественном транспорте							
Доступность на личном транспорте, удобство парковки							
Расположение отделов							
Дизайн магазина							
Отсутствие переполненности, очередей у касс, в отделе							
Внешний вид персонала, вежливость и т.д.							
Ценовые акции							
Продукция собственного производства							
Итого: Средневзвешенный индекс качества услуг, U	$\Sigma = 1$						



б) Расчет интегрального показателя качества услуги каждого магазина:

$$I_{\text{инт}} = U / \Pi_{\text{ср}}$$

где  $U$  – средневзвешенный индекс качества услуг;  $\Pi_{\text{ср}}$  – относительная стоимость товаров в сравниваемых магазинах.

в) Оценки конкурентоспособности магазинов-конкурентов

**Таблица 8.3 – Оценки конкурентоспособности магазинов-конкурентов**

Показатели	А	В	С
Средневзвешенный индекс качества услуг, $U$			
Относительная стоимость товаров в сравниваемых магазинах, $\Pi_i$			
Интегральный показатель качества услуги каждого магазина			
Приведенный индекс $U_i = (U_i / U_0) * 100$ , где $U_0$ – выбранная база сравнения			

г) Расчет обоснованности отклонений цен к цене магазина А (по товарным группам)

**Таблица 8.4 – Расчет обоснованности отклонений цен**

Показатели	Магазин 2	Магазин 3
1. Цены		
2. Превышение цены магазина-базы сравнения над ценами конкурентов $(\Pi_A - \Pi_i)$ , руб.		
3. Обоснованное различие в ценах из-за различий в качестве обслуживания $(100 - U_{\text{и}}) / U_{\text{и}} * \Pi_i$		
4. Необоснованное различие в ценах из-за различий в качестве обслуживания (стр.2-стр.3)		

## Практическая работа № 9

### Тема: «Государственное воздействие на формирование цены»

**Цель работы:** изучить формы и методы государственного регулирования цен.

#### Вопросы для обсуждения.

1. Методы государственного регулирования ценообразования.
2. Основные законодательные документы в области ценообразования в Республике Беларусь.

3. Типы регулируемых цен в Республике Беларусь.
4. Антимонопольное законодательство в Республике Беларусь.

**Задача 1.** При следующих исходных данных:

Функция спроса на товар:

$$QD = 15 - 2p.$$

Функция предложения:

$$Qs = -2 + 3p.$$

- Определить:*
1. Равновесную цену и равновесный объем продаж.
  2. Излишки потребителя и производителя.
  3. Чистый общественный выигрыш.

Правительство ввело потоварный налог на товар в размере 1 тыс. руб. на единицу товара. Налог уплачивается продавцом товара.

- Определить:*
1. Новый равновесный объем спроса и цену;
  2. Рассчитать сумму денежных поступлений в госбюджет от уплаты налога.
  3. Рассчитать излишки потребителя и производителя после введения налога.
  4. Сумму чистых потерь общества, связанных с введением налога.

Правительство установило фиксированную цену  $P = 2,5$  тыс. руб. за единицу товара.

- Определить:*
1. Объем предложения, объем спроса, объем дефицита в количественном и стоимостном выражении.
  2. Излишки потребителя и производителя.
  3. Общественный выигрыш и чистые потери общества.

### **Практическая работа №10**

#### **Тема: «Цены в экономике предприятия. Отнесение косвенных расходов на себестоимость единицы продукции»**

**Цель работы:** научиться распределять косвенные расходы пропорционально различным базам их отнесения.

**Теоретический материал.** В методике калькулирования полной себестоимости продукции косвенные расходы составляют комплексные статьи затрат. Первоначально суммы того или иного вида расходов определяются на основе составления смет в целом по предприятию за определенный период времени, а затем рассчитываются специальные коэффициенты их отнесения на себестоимость конкретных изделий пропорционально одному из показателей.

Способ отнесения определяется предприятием самостоятельно и оговаривается в учетной политике предприятия на год и в течение этого периода не может быть изменен. Постоянные расходы *могут относиться* на себестоимость отдельных видов продукции: пропорционально расходам на оплату труда производственных рабочих; материальным затратам; маргинальному доходу на единицу продукции.

$$K_{отн.} = Z_{косв.общ.} : Б,$$

где  $K_{отн.}$  — коэффициент отнесения постоянных затрат на себестоимость единицы продукции;  $Z_{пост. общ.}$  — сумма постоянных затрат по предприятию, р.; Б — база отнесения, р.

После этого можно *рассчитать распределяемое* значение этих расходов, подлежащих включению в себестоимость единицы изделия:

$$Z_{косв. i} = Бед. i \times K_{отн.},$$

$Бед. i$  — сумма базового показателя в себестоимости единицы  $i$ -го продукции.

В практической работе наиболее часто используется способ распределения постоянных затрат и платежей *пропорционально основной заработной плате* производственных рабочих.

$$K_{отн.} = Z_{пост.общ.} : Ф_з,$$

где  $Ф_з$  — фонд заработной платы основных производственных рабочих по предприятию, р.

$$Z_{косв. i} = ЗП_i \times K_{отн.},$$

где  $ЗП_i$  — сумма основной з/платы произв. рабочих в с/с единицы продукции, р.

**Задача 1.** Косвенные расходы на производство всего объема продукции составляют 22 440 тыс. руб. Рассчитать рентабельность каждого вида продукции при распределении косвенных затрат пропорционально:

- а) заработной плате основных рабочих;
- б) материальным затратам
- в) общим прямым затратам;
- г) маргинальному доходу.

**Таблица 10.1** — Данные о цене, количестве и прямых затратах продукции

Наименование продукции	Кол-во, шт.	Цена без налогов из выручки, руб.	Прямые затраты, руб. единицы продукции	
			з/плата основных рабочих	мат. затраты
А	200	42 000	12 000	10 000
Б	350	56 000	18 000	10 000
В	80	82 000	20 000	36 000
Г	350	108 000	24 000	42 000

## Практическая работа №11

### Тема: «Цены в экономике предприятия.»

#### Калькулирование себестоимости продукции»

**Цель работы:** научиться определять норму рентабельности производства продукции, составлять калькуляцию себестоимости продукции.

#### Теоретический материал.

**Норма рентабельности (НР)** рассчитывается путем деления плановой балансовой прибыли за определенный период времени на себестоимость товарной продукции за тот же период. При расчете плановой валовой прибыли (П) необходимо учитывать следующие элементы в соответствии с действующим в Республике Беларусь порядком распределения прибыли:

1. Налог на недвижимость (Н<sub>НЕДВ</sub>) рассчитывается исходя из налоговой ставки и стоимости производственных фондов (ОПФ):

$$H_{\text{НЕДВ}} = \frac{\text{ОПФ}}{100\%} \times \text{Ст}H_{\text{НЕДВ}} \times \frac{n (\text{количество месяцев})}{12} \times \text{повышающ.коэффци.}$$

Ст<sub>НЕДВ</sub> – ставка налога на недвижимость, %.

2. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (П<sub>Р</sub>): обосновывается исходя из потребности, рассчитывается в соответствии с установленными нормативами и включает в себя:

- фонд накопления (ФН),
- фонд потребления (ФП),
- средства на пополнение оборотных средств предприятия (ОФ),
- резервный фонд (РФ) и др.

3. Плата по процентам за ссуды (К), которые были взяты на пополнение собственных оборотных средств, на приобретение основных средств и нематериальных активов.

4. Налог на прибыль (Н<sub>П</sub>) рассчитывается по формуле:

$$H_{\text{П}} = \frac{П_{\text{Р}}}{100\% - \text{Ст}H_{\text{П}}} \times \text{Ст}H_{\text{П}}$$

Ст<sub>Н<sub>П</sub></sub> – ставка налога на прибыль, %.

5. Местные налоги и целевые сборы, уплачиваемые за счет прибыли, определяются по формуле:

$$M_{\text{Н}} = \frac{П_{\text{Р}}}{100\% - \text{Ст}M_{\text{Н}}} \times \text{Ст}M_{\text{Н}}$$

Ст<sub>М<sub>Н</sub></sub> – ставка местных налогов на прибыль, %.

Алгоритм обоснования нормы рентабельности для включения требуемого размера прибыли в цену может быть представлен следующими шагами:

$$1. \Pi_P = \Phi_H + \Phi_{II} + K + P\Phi$$

$$2. M_H = \frac{\Pi_P}{100 - C_{тМ}_H} \times C_{тМ}_H$$

$$3. H_{II} = \frac{\Pi_P + M_H}{100 - C_{тH}_{II}} \times C_{тH}_{II}$$

$$4. H_{НЕДВ} = \frac{ОПФ}{100} \times C_{тH}_{НЕДВ} \times \text{повыш. коэффиц.}$$

$$5. БП = \Pi_P + M_H + H_{II} + H_{НЕДВ}$$

$$6. НР, \% = \frac{\Pi}{C} \times 100 \%$$

Для проверки алгоритма предположим, что предприятие за определенный период времени получило валовую прибыль. Необходимо рассчитать прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, с учетом действующей в Республике Беларусь системы налогообложения.

$$1. H_{II} = \frac{\Pi - H_{НЕДВ}}{100} \times C_{тH}_{II}$$

$$2. M_H = \frac{\Pi - H_{НЕДВ} - H_{II}}{100} \times C_{тМ}_H$$

$$3. \Pi_P = \Pi - H_{НЕДВ} - H_{II} - M_H$$

**Задача 1.** По расчетам предприятию в течение года для успешной работы на рынке требуется 15 млн. руб. на формирование фонда потребления и 18,6 млн руб. для образования фонда накопления. Резервный фонд будет составлять 3,5 % от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Ставка налога на прибыль – 20%.

Ставка местного налога на развитие территорий – 3%.

Ставка налога на недвижимость – 2% стоимости ОФ в год.

Среднегодовая стоимость ОФ составляет 250 млн руб.

Плановая себестоимость продукции – 380 млн руб.

1. Определить норму рентабельности для включения соответствующей прибыли в цену предприятия.

2. Провести проверку полученного размера валовой прибыли.

**Задача 2.** Составить плановую калькуляцию на производство 1 м<sup>2</sup> тротуарной плитки.

Исходные данные:

**Таблица 11.1** – Расчет стоимости сырья и материалов на производство 1 м<sup>2</sup> тротуарной плитки

Наименование материала	Ед. измерения	Количество	Цена за ед. руб.	Сумма, руб.
Цемент	кг	20	520	
Песок	кг	5	19	
Гранитный отсев	кг	25	5	
Пластификатор	кг	0,3	5300	
Пигмент 1	кг	0,2	7900	
Пигмент 2	кг	0,2	15000	
Пигмент 3	кг	0,2	9800	
Итого				

**Таблица 11.2** – Расчет заработной платы основных производственных рабочих на производство 1 м<sup>2</sup> тротуарной плитки

№	Наименование операций	Расценка на м <sup>2</sup> руб.	Премия 30%, руб.	Основная з/плата, руб.
1	Взвешивание материалов	30,20		
2	Загрузка материалов и компонентов в бетоносмеситель, процесс смешивания	120,79		
3	Установка форм на вибростол	30,20		
4	Загрузка технического состава в форму	60,39		
5	Утрамбовка состава до готовности	181,18		
6	Снятие форм и перенос полуфабриката к месту остывания	54,35		
7	Перенос продукции к месту хранения	60,39		
	Итого			

**Таблица 11.3** – Плановая калькуляция на производство 1 м<sup>2</sup> тротуарной плитки

№	Наименование статей затрат	%	Сумма, руб.
1	Сырье и материалы		
2	Транспортно-заготовительные расходы (стр.1*%/100%)	18,35	
3	Основная заработная плата производственных рабочих		
4	Дополнительная заработная плата производственных рабочих (стр.3*%)	13,96	
5	Отчисления на социальное страхование ((стр.3+стр.4)*%/100%)	35	
6	Общепроизводственные расходы (стр.3*%/100%)	264	
7	Общехозяйственные расходы (стр.3*%/100%)	198	
8	Полная себестоимость		
	Плановая рентабельность	30	
9	Прибыль (стр.8*%рентаб./100%)		
10	Цена без НДС (стр.8+стр.9)		
11	Сумма НДС (стр.10*%НДС /100%)	20	
12	Отпускная цена с НДС (стр.10+стр.11)		

## Практическая работа №12

### Тема: «Цены в экономике. Расчет цен на основе прямого и обратного расчета»

**Цель работы:** научиться рассчитывать цены прямым и обратным методом.

**Теоретический материал.**

Алгоритм прямого расчета отпускной цены с учетом действующей системы налогообложения включает следующие шаги:

$$1. \text{ П} = \frac{\text{НР}}{100} \times \text{С}$$

$$2. \text{ Ак} = \frac{\text{С} + \text{П}}{100 - \text{СтАк}} \times \text{СтАк}$$

$$3. \text{ НДС}_{\text{ПР}} = \frac{\text{С} + \text{П} + \text{Ак}}{100} \times \text{СтНДС},$$

где С – себестоимость, П – прибыль; СтАк – ставка акциза; СтНДС – налог на добавленную стоимость

Использование метода обратного расчета позволяет предприятию до момента введения товара на рынок выяснить его будущую прибыльность, следовательно, целесообразность продаж. Первоначально определяется цена, действующая на данном рынке, потом на основе действующего порядка налогообложения выручки от реализации продукции из цены вычитаются налоги и отчисления в бюджетные фонды и определяется размер прибыли на единицу продукции.

Алгоритм обратного расчета прибыли предприятия с учетом действующей системы налогообложения представлен следующими шагами:

$$1. \text{ НДС} = \frac{\text{П}}{100 + \text{Ст}_{\text{НДС}}} \times \text{Ст}_{\text{НДС}}$$

$$2. \text{ Ак} = \frac{\text{П} - \text{НДС}}{100} \times \text{СтАк}$$

$$3. \text{ П} = \text{ОП}_{\text{ПР}} - \text{НДС}_{\text{ПР}} - \text{Ак} - \text{С}$$

$$4. \text{ НР}(\%) = \frac{\text{П}}{\text{С}} \times 100 \%$$

**Задача 1.** Предприятие выпускает 2000 ед. продукции. Себестоимость всего объема выпускаемой продукции составляет 30 000 руб., в том числе: переменные затраты – 18 000 руб., постоянные – 12 000 руб.

Рассчитать цену единицы продукции, если: рентабельность – 12%; ставка акциза – 24%, ставка НДС – 20%.

**Задача 2.** Предприятие выпускает 1 500 ед. продукции. Себестоимость всего объема выпускаемой продукции составляет 185 000 руб., в том числе: переменные затраты – 105 000 руб., постоянные – 80 000 руб.

1. Рассчитать цену единицы продукции, если: рентабельность – 13%; ставка акциза – 22%; ставка НДС – 20%.

2. Рассчитать цену при увеличении объема производства на 23%.

**Задача 3.** Полная себестоимость производства 1 пачки сигарет с фильтром (20 штук) – 4 000 руб. плановая рентабельность – 25%, ставка НДС – 20%. На сигареты с фильтром установлена ставка акциза 56 700 руб. за 1 000 шт. Определить отпускную цену.

**Задача 4.** Отпускная цена 1 л. пива у производителя – 15 600 руб. Полная себестоимость единицы продукции – 6 800 руб., ставка акциза – 1 600 руб. за 1 литр готовой продукции. Рассчитать прибыль и рентабельность товара.

**Задача 5.** Определить, выпуск какого изделия принесет предприятию наибольшую прибыль. Исходные данные в таблице 12.1.

**Таблица 12.1 – Данные для расчета прибыли**

№	Показатели	Изд. 1	Изд. 2	Изд. 3
1.	Прямые затраты на ед. продукции, руб.	40 000	35 000	45 000
2.	Косвенные затраты на весь объем продукции, млн. руб.	1200	1200	1200
3.	Косвенные затраты на единицу продукции, руб.			
4.	Производственная себестоимость, руб.			
5.	Ожидаемый объем продаж, тыс. ед.	20	26	18
6.	Ожидаемая цена реализации с НДС, руб.	150 000	130 000	152 000
7.	НДС на ед. продукции, руб. (20%)			
9.	Прибыль на единицу продукции, руб.			
10.	Ожидаемая прибыль предприятия			
11.	Рентабельность продукции, %			

**Задача 6.** Предприятие реализует продукцию по цене с НДС – 15 000 руб. Объем продаж – 1 200 единиц продукции. Предприятие планирует снизить цену на 10 %. Рассчитать эффект от снижения цены, если коэффициент эластичности  $E = -2,4$ ; НДС – 20%. Условно-переменные затраты на производство 1 200 единиц составляют 6 млн руб., условно-постоянные – 6,5 млн руб.

**Задача 7.** Определить прибыль от реализации и рентабельность путевки по маршруту Минск – Ангалия – Минск на 12 дней туристской фирмой "Сакуб". Общая стоимость тура в СКВ составляет 320 долл. США, в том числе 252 долл. – стоимость проживания в одноместном номере и стоимость перелета. Расходы фирмы по реализации тура (аренда помещения, телефонные переговоры, канцелярские принадлежности, заработная плата и налоги, начисленные на заработную плату) – 30 долл., налог на добавленную стоимость – 20 %.

### Практическая работа №13

**Тема: «Цены в экономике торгового предприятия.**

**Расчет оптовой и розничной цены»**

**Цель работы:** изучить расчет цен оптовыми и розничными торговыми предприятиями и переоценку товаров организациями торговли.

**Теоретический материал.**

*Алгоритм расчета оптовой и розничной цены включает следующие шаги:*



$$1. H_{\text{опт}} = ЦП_{\text{Б/НДС}} \times \frac{H_{\text{опт}}(\%)}{100\%}$$

$$2. ОЦ_{\text{Б/НДС}} = ЦП_{\text{Б/НДС}} + H_{\text{опт}}$$

$$3. НДС_{\text{опт}} = ОЦ_{\text{Б/НДС}} \times \frac{\%НДС}{100\%}$$

$$4. ОЦ_{\text{сНДС}} = ОЦ_{\text{Б/НДС}} + НДС_{\text{опт}}$$

$$5. НДС_{\text{ОП}} (\text{к уплате}) = НДС_{\text{ОП}} - НДС_{\text{ПР}}$$

$$6. H_{\text{роз.}} = ЦП_{\text{Б/НДС}} \times \frac{H_{\text{роз}}(\%)}{100\%}$$

$$7. РЦ_{\text{Б/НДС}} = ЦП_{\text{Б/НДС}} + H_{\text{опт}} + H_{\text{роз.}}$$

$$8. НДС_{\text{роз.}} = РЦ_{\text{Б/НДС}} \times \frac{\%НДС}{100\%}$$

$$9. РЦ_{\text{сНДС}} = РЦ_{\text{Б/НДС}} + НДС_{\text{роз.}}$$

$$10. НДС_{\text{роз.}} (\text{к уплате}) = НДС_{\text{роз.}} - НДС_{\text{опт}}$$

*Условные обозначения:*

ЦП, ОЦ, РЦ – цена предприятия – производителя; отпускная цена, розничная цена;

ЦП<sub>Б/НДС</sub>, ОЦ<sub>Б/НДС</sub>, РЦ<sub>Б/НДС</sub> – цена предприятия – изготовителя, оптовая цена, розничная цена без НДС;

Нопт – надбавка оптовая, Нроз – розничная надбавка; Нопт (%) , Нроз (%) – установленный размер оптовой и розничной надбавки в процентах.

Для продукции, продающейся по фиксированным ценам, роль торговой надбавки выполняет скидка, предоставляемая предприятием-производителем с розничной цены для того, чтобы обеспечить получение дохода для оптового и розничного предприятий при продаже данных видов продукции.

*Алгоритм расчета оптовой и розничной цены при предоставлении скидки:*

$$1. C = РЦ_{\text{ф}} \times \frac{\%C}{100\%}$$

$$1.1. C_{\text{оп}} = РЦ_{\text{ф}} \times \frac{\%C_{\text{оп}}}{100\%}$$

$$1.2. C_{\text{роз}} = РЦ_{\text{ф}} \times \frac{\%C_{\text{роз}}}{100\%}$$

$$2. C = C_{\text{оп}} + C_{\text{роз}}$$

$$3. ЦП = РЦ_{\text{ф}} - C$$

$$3.1. НДС_{\text{пр}} = ЦП \times \frac{\%НДС}{100 + \%НДС}$$

$$4. OЦ_{с НДС} = ЦП + C_{оп}$$

$$4.1. НДС_{оп} = OЦ_{с НДС} \times \frac{\% НДС}{100 + \% НДС}$$

$$4.2. НДС_{оп} (к уплате) = НДС_{оп} - НДС_{пр}$$

$$5. PЦ_{с НДС} = ЦП + C = ЦП + C_{оп} + C_{роз} = PЦ_{ф}$$

$$5.1. НДС_{роз} = PЦ_{ф} \times \frac{\% НДС}{100 + \% НДС}$$

$$5.2. НДС_{роз} (к уплате) = НДС_{роз} - НДС_{оп}$$

Условные обозначения:

$PЦ_{ф}$  – фиксированная розничная цена;

$C$  – скидка, предоставляемая с фиксированной цены предприятием-производителем;

$C_{оп}$  – размер скидки для оптового звена;

$C_{роз}$  – размер скидки для розничного предприятия.

**Задача 1.** Отпускная цена товара с НДС составляет 2 640 руб., в том числе цена без НДС – 2 200 руб. НДС – 440 руб., ставка НДС – 20%, торговая надбавка для предприятий торговли – 30%. При реализации через оптовое звено установленный размер торговой надбавки делится между оптом и розницей по соглашению сторон (сложившееся соотношение – 18% и 12%). Сформировать оптовую и розничную цены, рассчитать НДС.

**Задача 2.** Рассчитать цену на сахар, учитывая торговую скидку. Розничная цена (фиксированная) утверждена на уровне 1 860 руб. за кг. Торговая скидка – 20%, (12% – оптовое звено, 8% – розничное звено) ставка НДС – 20%.

Фиксированная цена включает НДС и торговую скидку.

**Задача 3.** Себестоимость продукции составляет 80 000 руб. Рентабельность – 16 %. НДС – 20%.

Совокупная торговая надбавка – 30%. По согласованию сторон торговая надбавка делится следующим образом: оптовая – 12%; розничная – 18%.

Рассчитать:

1) отпускную цену с НДС предприятия-изготовителя;

2) цену оптового предприятия с НДС;

3) розничную цену с НДС;

4) НДС, подлежащий к уплате в бюджет оптовой и розничной организацией.

**Задача 4.** Отпускная цена предприятия-изготовителя за единицу продукции – 57 200 руб. за 1 килограмм продукции, в том числе НДС – 5 200 руб. (ставка НДС – 10%). В отношении данного товара применяется ограничение торговой надбавки в размере 24%.

Рассчитать розничную цену единицы продукции в случае его поставки с участием оптовой базы (при этом надбавка делится следующим образом: 10% – опт, 14% – розница.).

Издержки предприятия-изготовителя составляют 40 000 руб., предприятия оптовой торговли – 4 600 руб, предприятия розничной торговли – 5 600 руб.

Определить цены по всем стадиям товародвижения, рассчитать НДС, подлежащий уплате в бюджет каждой из торговых организаций. Определить прибыль и рентабельность каждого из предприятий.

**Задача 5.** Фиксированная розничная цена на реализуемый товар установлена на уровне 24 000 руб. Предельная торговая скидка – 16%, по согласованию сторон она делится следующим образом: опт – 6%, розница – 10%. Издержки предприятия-изготовителя составляют 14 120 руб., предприятия оптовой торговли – 880 руб., предприятия розничной торговли – 1 720 руб., НДС – 10%. Определить цены по всем стадиям товародвижения, рассчитать НДС, подлежащий уплате в бюджет каждой из торговых организаций. Определить прибыль и рентабельность каждого из предприятий.

### Практическая работа №14

#### Тема: «Расчет цен на импортные товары»

**Цель работы:** изучить модели расчета цен на импортные товары.

#### 1. Модель расчета цены на импортируемый товар.

Хозяйствующий субъект, расположенный в г. Бресте, приобрел партию товара в Республике Польша. Исходные данные: контрактная цена единицы продукции – 100\$. Курс доллара США Национального Банка РБ – . Транспортные расходы до границы составляют 5000 руб. на ед. продукции. Расходы по страхованию до границы – 2000 руб.; таможенная пошлина – 10%; сбор за таможенное оформление – 500 руб. за ед. продукции; транспортные расходы от границы до склада – 400 руб. на ед. продукции, оптовая надбавка – 30%; НДС-20%. Сформируйте цену на импортный товар. Рассчитайте НДС, предназначенный импортером к доплате.

**Таблица 14.1 – Расчет цены на импортируемый товар**

Наименование	Расчет на единицу продукции, руб.	Сумма, руб.
1	2	3
Контрактная цена по отгрузочным документам, руб., ( $C_k$ )	$C_k=100\$$ . Курс USD Нац. банка РБ -	
Транспортные расходы до границы, руб., ( $Tr_1$ )	Согласно подтверждающим документам, экономическим расчетам на единицу продукции	5 000
Расходы по страхованию, руб., ( $P_{стр}$ )	Согласно подтверждающим документам, экономическим расчетам на единицу продукции	2 000
Таможенная стоимость, руб., ( $TC$ )	$TC=C_k+Tr_1+P_{стр}$	
Таможенная пошлина, 10%( $TI$ )	$TI=TC \times 10\% : 100\%$	
НДС, уплачиваемый на границе, 20% НДС <sub>г</sub>	$НДС_{г}=(TC+TI) \times 20\% : 100\%$	
Сбор за таможенное оформление ввезенного товара, руб., ( $O_z$ )	Согласно подтверждающим документам, экономическим расчетам на единицу продукции	500
Транспортные расходы от границы до склада ( $Tr_2$ )	Согласно подтверждающим документам, экономическим расчетам на единицу продукции	400

Продолжение таблицы 14.1

1	2	3
Оптовая надбавка (ОН), 30%	$ОН=(TC+ТП+O_T+Tr_2) \times 30\%$ : 100%	
Отпускная цена импортера без НДС (ОЦ <sub>имп б/НДС</sub> )	$ОЦ_{б/НДС}=(TC+ТП+O_T+Tr_2)+ОН$	
НДС импортера, 20% (НДС <sub>имп</sub> )	$НДС_{имп}=ОЦ_{б/НДС} \times 20\%$ : 100%	
НДС, предназначенный к доплате импортером	$НДС_{к допл}=НДС_{имп}-НДС_{тр}$	
Отпускная цена импортера с НДС (ОЦ <sub>имп с НДС</sub> )	$ОЦ_{имп с НДС}=ОЦ_{б/НДС} \times 1,2 + НДС_{имп}$ или $ОЦ_{б/НДС} \times (100\%+20\%)$ : 100%	
Отпускная цена импортера с учетом округления, руб.		

**2. Модель расчета цены на подакцизный товар со специфической ставкой**

Хозяйствующий субъект, расположенный в г. Бресте, приобрел партию товара в Республике Польша. Исходные данные: курс доллара США Национального Банка РБ – ; таможенная стоимость – 30\$; таможенная пошлина – 3 евро за шт.; курс евро – . Акциз – 2 евро за ед. продукции; сбор за таможенное оформление – 200 руб. за ед. продукции; прочие расходы – 400 руб. на ед. продукции; оптовая надбавка – 40%; НДС-20%. Сформируйте цену на импортный товар, рассчитайте НДС, предназначенный импортером к доплате.

**Таблица 14.2 – Расчет цены на подакцизный товар со специфической ставкой**

Наименование	Расчет на единицу продукции, руб.	Сумма, руб.
Таможенная стоимость, руб., (TC)	$TC=30\$ \times \text{курс USD Нац. банка РБ}$	
Таможенная пошлина, (ТП)	$ТП=C_T \times \text{курс евро}$	
Акциз, руб., (A)	$A=C_A \times \text{курс евро}$	
НДС, уплачиваемый на границе, 20% НДС <sub>тр</sub>	$НДС_{тр}=(TC+ТП+A) \times 20\%$ : 100%	
Сбор за таможенное оформление ввезенного товара, руб., (O <sub>T</sub> )	Согласно подтверждающим документам, экономическим расчетам на единицу продукции	200
Прочие расходы, P <sub>пр</sub>	Согласно подтверждающим документам, экономическим расчетам на единицу продукции	400
Оптовая надбавка (ОН), 40%	$ОН=(TC+ТП+A+O_T+P_{пр}) \times 40\%$ : 100%	
Отпускная цена импортера без НДС (ОЦ <sub>имп б/НДС</sub> )	$ОЦ_{б/НДС}=(TC+ТП+A+O_T+P_{пр})+ОН$	
НДС импортера, 20% (НДС <sub>имп</sub> )	$НДС_{имп}=ОЦ_{б/НДС} \times 20\%$ : 100%	
НДС, предназначенный к доплате импортером	$НДС_{к допл}=НДС_{имп}-НДС_{тр}$	
Отпускная цена импортера с НДС (ОЦ <sub>имп с НДС</sub> )	$ОЦ_{имп с НДС}=ОЦ_{б/НДС} \times 1,2 + НДС_{имп}$ или $ОЦ_{б/НДС} \times (100\%+20\%)$ : 100%	
Отпускная цена импортера с учетом округления, руб.		

**3. Модель расчета цены на подакцизный товар с адвалорной ставкой**

Хозяйствующий субъект, расположенный в г. Бресте, приобрел за границей партию товара, страна происхождения товара не установлена:

Таможенная стоимость – 20\$, курс доллара США Нац. банка РФ – Таможенная пошлина – 2 евро за шт., курс евро – . Акциз – 25%; сбор за таможенное оформление – 150 руб. за ед. продукции; прочие расходы – 200 руб. на ед. продукции; издержки предприятия по реализации – 12 000 руб. на ед. продукции; целевая прибыль – 18 000 руб. на ед. продукции; НДС – 20%.

Сформируйте цену на импортный товар; рассчитайте акциз, предназначенный импортером к доплате, рассчитайте НДС, предназначенный импортером к доплате.

**Таблица 14.3 – Расчет цены на подакцизный товар с адвалорной ставкой**

Наименование	Расчет на единицу продукции, руб.	Сумма, руб.
Таможенная стоимость, руб. (ТС)	20\$ x курс USD Нац. банка РФ	
Таможенная пошлина, (ТП)	ТП=C <sub>т</sub> x курс евро	
Акциз, руб., (A <sub>тp</sub> )	A <sub>тp</sub> =(ТС+ТП) x %A : 100%	
НДС, уплачиваемый на границе, 20% (НДС <sub>гp</sub> )	НДС <sub>гp</sub> =(ТС+ТП + A) x 20%: 100%	
Сбор за таможенное оформление ввезенного товара, руб., (O <sub>т</sub> )	Согласно подтверждающим документам, экономическим расчетам на единицу продукции	150
Прочие расходы, руб. (P <sub>тp</sub> )	Согласно подтверждающим документам, экономическим расчетам на единицу продукции	200
Акциз, руб., (A)	A=(ТС+ТП+O <sub>т</sub> +P <sub>тp</sub> +И+П) x %A : (100%-%A)	
Акциз, предназначенный к доплате импортером (A <sub>к допл.</sub> )	A <sub>к допл.</sub> =A-A <sub>тp</sub>	
Отпускная цена импортера без НДС, руб., (ОЦ <sub>б/НДС</sub> )	ОЦ <sub>б/НДС</sub> =ТС+ ТП+O <sub>т</sub> +P <sub>тp</sub> +И+П+A	
НДС импортера, 20% (НДС <sub>имп</sub> )	НДС <sub>имп</sub> = ОЦ <sub>б/НДС</sub> x 20%: 100%	
НДС, предназначенный к доплате импортером (НДС <sub>к допл.</sub> )	НДС <sub>к допл.</sub> =НДС <sub>имп</sub> -НДС <sub>гp</sub>	
Отпускная цена импортера с НДС (ОЦ <sub>имп с НДС</sub> )	ОЦ <sub>имп с НДС</sub> =ОЦ <sub>б/НДС</sub> + НДС <sub>имп</sub> ИЛИ ОЦ <sub>имп с НДС</sub> =ОЦ <sub>б/НДС</sub> x (100%+20%): 100%	
Отпускная цена импортера с учетом округления, руб.		

## Практическая работа № 15

### Тема: «Переоценка товаров в торговых организациях»

**Цель работы:** изучить способы дооценки и уценки товаров.

**Ситуация 1.** Дооценка остатков товаров до цены последнего приобретения.

Организация розничной торговли (магазин сложной бытовой техники) приобрела партию холодильников "Атлант" по цене 16 800 000 руб. за единицу (в т.ч. НДС – 2 800 000 руб., цена без НДС – 14 000 000 руб.). На момент приобретения данной партии в магазине имелось 3 морозильника аналогичной модели, приобретенные ранее по цене 16 560 000 руб. за единицу (в т.ч. НДС – 2 760 000 руб., цена без НДС – 13 800 000 руб.). Для переоценки нереализован-

ных остатков морозильников до цены последнего приобретения необходимо рассчитать все элементы новой розничной цены и, сравнив их с соответствующими элементами прежней цены, вывести разницу. Магазин применяет торговую надбавку в размере 30%.

Оформить полученные результаты в виде акта переоценки товаров, форма которого может быть следующей:

Организация ЧУП «КД-45»

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор \_\_\_\_\_ (ФИО)

Акт № 1

переоценки товаров

от "21" мая 2010 г.

На основании приказа от 20.05.2010 г. № 33/07 о переоценке товаров до цен последнего приобретения комиссия в составе: председателя зав. отделом \_\_\_\_\_ (ФИО), членов комиссии товароведа \_\_\_\_\_, бухгалтера \_\_\_\_\_ в присутствии материально ответственного лица продавца \_\_\_\_\_ в период времени с 9. ч.00 мин. до 9 ч. 10 мин. произвела снятие фактических остатков холодильников "Атлант" и их переоценку до цен последнего приобретения. Получены следующие результаты:

Фактические остатки товаров на момент проведения переоценки: *Три единицы.*

Таблица 15.1 – Данные о фактических остатках и переоценке холодильников

Показатель	Покупная цена (без НДС)	Торговая надбавка (гр. 2 × 30%)	НДС (гр. 2 + гр. 3) × x20%)	Округление	Розничная цена (сумма граф 2-5)	Розничная стоимость (гр. 6 × кол-во товаров)
1	2	3	4	5	6	7
1. Сумма до переоценки (на единицу товара)						
2. Сумма после переоценки (на единицу товара)						
3. Разница (на единицу товара) (стр. 2 - стр. 1)						
4. Разница по всему кол-ву переоцениваемого товара (стр. 3 × кол-во товаров)						

Стоимость товаров до переоценки: \_\_\_\_\_

Стоимость товаров после переоценки: \_\_\_\_\_

Общая сумма переоценки: \_\_\_\_\_

Председатель комиссии: \_\_\_\_\_

Члены комиссии \_\_\_\_\_ товаровед ФИО

\_\_\_\_\_ бухгалтер ФИО

Материально ответственное лицо \_\_\_\_\_ продавец ФИО

**Ситуация 2. Уценка товаров в связи с частичным истечением срока годности (реализации).**

В магазине в связи с истечением наполовину срока реализации рыбы холодного копчения принято решение произвести уценку ее остатков (весом 32 кг) путем снижения размера торговой надбавки с 25% до 10%. Цена приобретения рыбы – 14 630 руб. за 1 кг (в т.ч. НДС по ставке 10% – 1 330 руб.), цена без НДС – 13 300 руб.

Для проведения уценки необходимо определить все элементы новой розничной цены и, сравнив их с соответствующими элементами прежней цены, вывести разницу. Оформить акт уценки.

Организация ЗАО «КД-45»

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор \_\_\_\_\_ (ФИО)

Акт № 2  
уценки товаров

от "21" мая 2010 г.

На основании приказа от 20.05.2010 г. № 1 об уценке товаров в связи с частичным истечением срока реализации комиссия в составе: председателя зав. отделом \_\_\_\_\_, членов комиссии товароведа \_\_\_\_\_, бухгалтера \_\_\_\_\_, в присутствии материально ответственного лица продавца \_\_\_\_\_ в период времени с 14.20 мин. до 14. ч. 40 мин. произвела снятие фактических остатков рыбы холодного копчения и ее уценку за счет снижения торговой надбавки с 25% до 10%.

Получены следующие результаты:

Фактические остатки товара, подлежащего уценке: *Тридцать два килограмма.*

Таблица 15.2. – Данные о фактических остатках, подлежащих уценке

Показатель	Покупная цена (без НДС)	Торговая надбавка (гр. 2 × % надбавки)	НДС (гр. 2+гр. 3) ×10%	Округление	Розничная цена (сумма)	Розничная стоимость
1	2	3	4	5	6	7
1. Сумма до уценки (на 1 кг) при торговой надбавке 25%						
2. Сумма после уценки (на 1 кг) при торговой надбавке 10%						
3. Разница (по 1 кг товара) (стр. 2 – стр. 1)						
4. Разница по всему кол-ву уцениваемого товара (стр. 3 × вес в						

**Ситуация 3. Уценка товаров в связи с частичной потерей ими потребительских качеств.**

В мебельном салоне организации, реализующей офисную мебель, обновлена экспозиция стульев. Экспонировавшиеся товары возвращены на склад. Руководитель торговой организации принял решение произвести уценку стоимости возвращенных на склад стульев за счет полной отмены торговой надбавки и

уменьшения полученной цены еще на 8%, отразив эту разницу в качестве расходов на рекламу.

С экспозиции сняты 2 стула покупной стоимостью 468 000 руб. (в т.ч. НДС – 78 000 руб., цена без НДС – 390 000 руб.). По таким креслам организация применяет торговую надбавку в размере 15%.

Результаты уценки экспонировавшихся кресел и исчисленная разница по каждому элементу цены представить в следующей таблице (рублей).

**Снижение отпускной цены за счет полной отмены торговой надбавки**

**Таблица 15.3 – Данные результатов уценки кресел и исчисленная разница по каждому элементу**

Показатель	Покупная цена (без НДС)	Торговая надбавка (гр. 2 × % надбавки)	НДС (гр. 2 + гр. 3) × 18%	Округление	Розничная цена (сумма граф 2-5)	Розничная стоимость (гр. 6 × 2)
1	2	3	4	5	6	7
1. Сумма до уценки (по 1 креслу) при торговой надбавке 15%						
2. Сумма после уценки (по 1 креслу) при торговой надбавке						
3. Разница (по 1 креслу) (стр.2 – стр.1)						
4. Разница по 2 креслам (стр.3 × стр.2)						

### Практическая работа № 16

#### Тема: «Ценообразование в других отраслях народного хозяйства»

**Цель работы:** закрепить теоретические знания в сфере особенностей ценообразования в других отраслях.

#### 1. Цены в агропромышленном комплексе

**Таблица 16.1 – Особенности ценообразования на закупленную сельскохозяйственную продукцию в зависимости от направлений ее использования**

Направления использования	Порядок ценообразования
1	2
Реализация в свежем виде в торговой сети данной организации	Формируется розничная цена на основе закупочной цены: Закупочная цена + Торговая надбавка + НДС = Розничная цена с НДС
Использование в качестве сырья для переработки в данной заготовительно-перерабатывающей организации	Формируется отпускная цена на производимые плодовоовощные консервы, другую продукцию: С + П + НДС = Отпускная цена с НДС



Продолжение таблицы 16.1

1	2
Реализация для дальнейшей переработки промышленным организациям	<i>Формируется отпускная цена на основе закупочной цены:</i> Закупочная цена + Расходы на реализацию + Прибыль + НДС = Отпускная цена с НДС
Поставка торговой организации (другому юридическому лицу) для продажи в свежем виде	<i>Формируется отпускная цена на основе закупочной цены:</i> Закупочная цена + Расходы на реализацию + Прибыль + НДС = Отпускная цена с НДС <i>Розничной торговой организацией формируется розничная цена на основе отпускной цены:</i> Отпускная цена + Торговая надбавка + Розничная цена + НДС = Розничная цена с НДС

**Расчет отпускной цены на основе закупочной при закупках у хозяйств**

*Пример.* Коопзаготпромом системы потребительской кооперации осуществлена закупка свеклы у сельскохозяйственной организации по закупочной цене 800 руб. за 1 кг, входной НДС – 80 руб., плановый уровень расходов на реализацию по заготовкам – 12,9% к закупочной цене, плановая рентабельность – 6%, ставка НДС – 10%. Рассчитать плановую отпускную цену 1 кг свеклы.

**Решение:**

Расходы на реализацию:  $800 \cdot 12,9 : 100 = 103,2$  руб.

Прибыль:  $800 \cdot 6 : 100 = 48$  руб.

Отпускная цена:  $800 + 103,2 + 48 = 951,2$  руб.

НДС:  $951,2 \cdot 10 : 100 = 95,1$  руб.

Отпускная цена с НДС:  $951,2 + 95,1 = 1046,3$  руб.

**Расчет отпускной цены мяса при осуществлении закупок в живой массе**

*Пример.* Коопзаготпромом закуплена у населения 1 голова крупного рогатого скота высшей упитанности живой массой 359 кг по закупочной цене 2 150 тыс. руб. за 1 т на сумму 771 850 руб. В результате забоя на основании акта на забой получено: а) мясо парное первой категории (47%) – 168,7 кг; б) сопутствующая продукция (жир-сырец, субпродукты, печень, почки, язык, сердце, ноги, шкура, кишки) – на сумму 36 700 руб. Расходы на реализацию по заготовкам – 18,4% к закупочной цене, в том числе связанные с заготовкой мяса – 7,6% к закупочной цене. Расходы по забоям и содержанию скотобойного пункта, включая скидку на охлаждение, на 1 кг – 90 руб. Плановая рентабельность – 5%.

Определить: расчетную закупочную цену мяса в убойной массе; отпускную цену 1 кг мяса; внутрисистемную цену на мясо, полученное от убоя, в случае передачи его в колбасный цех, находящийся на балансе коопзаготпрома.

**Решение:**

*Определение расчетной закупочной цены 1 кг мяса в убойной массе.*

Входной НДС = 0.

Стоимость мяса для расчета (за вычетом стоимости сопутствующей продукции):  $771\ 850 - 36\ 700 = 735\ 150$  руб.

Расчетная закупочная цена 1 кг в убойной массе:  $735\ 150 : 168,7 = 4358$  руб.

*Определение отпускной цены 1 кг мяса при его реализации сторонним потребителям.*

Расходы на реализацию по заготовкам:  $4\,358 \cdot 18,4 : 100 = 802$  руб.

Расходы по забоям и содержанию скотобойного пункта на 1 кг = 90 руб.

Прибыль по заготовкам:  $4\,358 \cdot 5 : 100 = 218$  руб.

Отпускная цена 1 кг мяса:  $4\,358 + 802 + 90 + 218 = 5\,468$  руб.

Отпускная цена 1 кг мяса с НДС:  $5\,468 \cdot 1,1 = 6\,015$  руб.

*Определение внутрисистемной цены 1 кг мяса в случае его передачи в колбасный цех коопзаготпрома.*

Расходы на реализацию, непосредственно связанные с заготовкой мяса:  $4\,358 \cdot 7,6 : 100 = 331$  руб.

Расходы по забоям и содержанию скотобойного пункта на 1 кг = 90 руб.

Внутрисистемная цена 1 кг мяса:  $4\,358 + 331 + 90 = 4\,779$  руб.

**Расчет цен на жилованную говядину по сортам**

*Пример.* Райкоопзаготпром закупил говядину и передал ее на жиловку в колбасный цех, находящийся на балансе заготпрома, где была произведена ее жиловка. Стоимость жилованного мяса составила 1 739 556 руб., масса жилованного мяса – 364 кг. Рассчитать цены на говядину при ее разделке на два сорта: высший и колбасный.

*Решение:*

**Таблица 16.2 – Расчет цен на говядину жилованную, разделанную по сортам**

Сорт	Выход по нормам		Коэффициент перерасчета	Кол-во усл. ед. (кол. 3 x кол. 4)	Стоимость усл. единицы, руб.	Цена, р. (кол. 6 x кол. 4)	Сумма для контр. проверки, тыс. р. (кол. 3 x кол. 4)
	%	Кол-во, кг					
Высший	20	72,8	1,2	87,36	X	5973,7	434,9
Колбасный	80	291,2	0,9	262,08	X	4480,3	1304,7
Итого	100	364	x	349,44	4978,1	x	1739,6

Стоимость условной единицы:  $1\,739\,556 : 349,44 = 4\,978,1$  руб.

Цены по сортам говядины определяем умножением цены условной единицы на коэффициент пересчета:

– высший:  $4\,978,1 \cdot 1,2 = 5\,973,7$  руб.;

– колбасный:  $4\,978,1 \cdot 0,9 = 4\,480,3$  руб.

**Задача 1.** Какова будет расчетная закупочная цена 1 кг мяса парного в убойной массе, если закуплена у населения 1 голова крупного рогатого скота ниже средней упитанности живой массой 310 кг по договорной закупочной цене 759 400 руб. за 1 т, выход мяса при убое составил 41,7 %, стоимость сопутствующей продукции по расчету – 18 000 руб.?

**Задача 2.** Коопзаготпромом системы потребительской кооперации осуществлена закупка огурцов у сельскохозяйственной организации по закупочной цене 1200 руб. за 1 кг, входной НДС – 200 руб., плановый уровень расходов на реализацию по заготовкам – 11,4% к закупочной цене, плановая рентабельность – 5,5%, ставка НДС – 10%. Рассчитать плановую отпускную цену 1 кг свеклы.

**Задача 3.** Райкоопзаготпром закупил говядину и передал ее на жиловку в колбасный цех, находящийся на балансе заготпрома, где была произведена ее

жиловка. Стоимость жилованного мяса составила 2 357 660 руб., масса жилованного мяса – 318 кг. Рассчитать цены на говядину при ее разделке на два сорта: высший и колбасный. Коэффициенты пересчёта: высший сорт – 1,2, колбасный – 0,9.

## 16.2. Цены в общественном питании

Пример составления калькуляционной карточки.

### КАЛЬКУЛЯЦИОННАЯ КАРТОЧКА

№ 14 от «17» декабря 2015 г.

Наименование блюда (изделия) шницель из свинины

Номер рецептуры по Сборнику (номер техкарты) \_\_\_\_\_

Расчет на количество единиц 100 порций

Наименование сырья	Норма вложения, кг	Розничная цена, руб./кг	Сумма, руб.
1. Свинина котлетная	5,55	52 830	293 207
2. Батон высшего сорта	1,35	10 715	14 465
3. Сухари панировочные	0,75	10 225	7 669
4. Соль	0,09	1 749	157
5. Масло растительное «Золотая семечка»	0,45	17 977	8 090
6. Стоимость набора сырья в розничных ценах (сумма строк с 1 по 5)			323 588
7. Размер наценки общественного питания			50 %
8. Сумма наценки общественного питания (стр.6 x стр.7 / 100)			161 794
9. Стоимость набора сырья в розничных ценах с учетом наценки (стр.6 + стр.8)			485 382
10. Розничная цена 1 порции (стр.9 / 100)			4 854
11. Розничная цена 1 порции с учетом округления до 100 руб. (в меньшую сторону)			4 850
12. Выход блюда в готовом виде			

Задание 4. Составить калькуляционную карточку

### КАЛЬКУЛЯЦИОННАЯ КАРТОЧКА № 36

от «30» октября 2015 г.

Наименование блюда (изделия) котлета «Наслаждение»

Номер рецептуры по Сборнику (номер техкарты) \_\_\_\_\_

Расчет на количество единиц 100 порций

Наименование сырья	Норма вложения, кг, л, десяток	Розничная цена, руб./кг, л, десяток	Сумма, руб.
При выездном обслуживании населения			
1	2	3	4
Филе цыпленка-бройлера	7	68 412	
Лук репчатый свежий	3	5 534	
Морковь столовая свежая	2,2	3 154	
Масло растительное	0,1	19 652	
Майонез	1,5	23 555	
Сыр твердый «Голландский»	2	88 508	

Продолжение таблицы

1	2	3	4
Яйцо куриное свежее Д-0 вссвое	0,8	16 910	
Соль	0,2	3 351	
Перец черный молотый	0,04	590 260	
Стоимость набора сырья в розничных ценах, руб.			
Наценка общественного питания (с учетом конъюнктуры рынка), %			150
Сумма наценки общественного питания			
Стоимость набора сырья в розничных ценах с учетом наценки			
Продажная цена 1 порции			
Продажная цена 1 порции с учетом округления			
Выход блюда в готовом виде			1/180

Задание 5. Составить калькуляционную карточку.

### КАЛЬКУЛЯЦИОННАЯ КАРТОЧКА № 31

от 01.09.2014

Наименование блюда (изделия) Вода питьевая

Номер рецептуры по Сборнику (номер техкарты) \_\_\_\_\_

Расчет на количество единиц 100 порций

Наименование сырья	Норма вложения, (бут. / л)	Розничная цена, руб. за 1 бут.	Сумма, руб.
Вода питьевая, 2 л	20 л (10 бут.)	8 361	83 610
Стоимость набора сырья в розничных ценах, руб.			
Наценка общественного питания, %			20
Наценка общественного питания, руб.			
Стоимость набора сырья в розничных ценах с учетом наценки, руб.			
Розничная цена 0,2 л с учетом наценки, руб.			
Розничная цена с учетом округления, руб.			
Выход блюда в готовом виде, л			0,2 л

Задание 6. В буфете школьной столовой реализуются: печенье, конфеты, порционные сливки, джем. Сформируйте цену на драже «Морские камешки с изюмом» расфасовкой 1/150 г, если отпускная цена без НДС составила 7 550 руб. НДС – 10%.

Показатель	Сумма
Отпускная цена (без НДС), руб.	7 550
Торговая надбавка (с учетом оптовой надбавки), %	
Торговая надбавка (с учетом оптовой надбавки), руб.	
Налог на добавленную стоимость (10%), руб.	
Розничная цена (без округления), руб.	
Наценка, %	
Розничная цена (с учетом округлений), руб.	

## Рекомендуемая литература

1. Герасименко, В.В. Ценообразование: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 422 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).
2. Емельянова, Т.В. Ценообразование: учебное пособие / Т.В. Емельянова. – 4-е изд., испр. – Мн.: Выш.шк., 2008. – 304 с.
3. Липсиц, И.В. Ценообразование: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2005. – 448.
4. Лазаревич, И.М. Ценообразование: учебно-методический комплекс для студентов экономических специальностей / И.М. Лазаревич, И.Н. Кохнович. – 3-е изд., стереотип. – Мн.: Изд-во МИУ, 2008. – 217 с.
5. Полещук, И.И. Ценообразование: учебник для вузов / И.И. Полещук, В.В. Терешина. – Мн.: БГЭУ, 2001. – 303 с.
6. Цены и ценообразование: учебник для вузов / Под ред. В.Е. Есипова. – 5-е изд. – СПб: Питер, 2008. – 480 с. – (Серия «Учебник для вузов»)
7. Тарасевич, В.М. Ценовая политика предприятия: учебник для вузов. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 320 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»)
8. Шуляк, П.Н. Ценообразование: учеб.-практ. пособие. – М.: Изд.дом «Дашков и К», 2004. – 192 с.
9. Цены и ценообразование: учебник / И.К. Салимжанов, О.В. Португалов, В.Е. Новиков [и др.]; под ред. И.К. Салимжанова. – М.: ТК Велби, Проспект, 2004. – 360 с.

Учебное издание

*Составители:*

*Бунько Светлана Александровна  
Лешкевич Галина Алексеевна*

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

к выполнению практических работ по учебной дисциплине  
«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ТОРГОВЛЕ»

для студентов специальности  
1- 25 01 10 «Коммерческая деятельность»  
дневной и заочной форм обучения

Ответственный за выпуск: Бунько С.А.  
Редактор: Боровикова Е.А.  
Компьютерная вёрстка: Соколюк А.П.  
Корректор: Никитчик Е.В.

---

Подписано в печать 11.02.2016 г. Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага «Performer».  
Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 2,79. Уч. изд. л. 3,0. Заказ № 1362. Тираж 50 экз.  
Отпечатано на ризографе учреждения образования «Брестский государственный  
технический университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.