

СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Программа, методические указания
и задания контрольной и самостоятельной работы
студентов заочной формы обучения
специальностей 080105.65 «Финансы и кредит»,
080111.65 «Маркетинг»,
080502.65 «Экономика и управление
(торговли и общественного питания)»

Новосибирск 2009

Кафедра экономики потребительской кооперации

Ценообразование : программа, методические указания и задания контрольной и самостоятельной работы / [сост.: д-р экон. наук, проф. А.Р. Бернвальд, канд. экон. наук, доц. Л.А. Ефимовская]. – Новосибирск : СибУПК, 2009. – 64 с.

Рецензент д-р экон. наук., проф. М.В. Хайруллина

Программа, методические указания и задания утверждены и рекомендованы к изданию кафедрой экономики потребительской кооперации, протокол от 27 ноября 2007 г. № 4.

© Сибирский университет
потребительской кооперации, 2009

СОДЕРЖАНИЕ

Общие положения.....	4
1. Содержание дисциплины	5
1.1. Объем дисциплины и виды учебной работы по срокам обучения	5
1.2. Тематический план.....	6
1.3. Темы и их краткое содержание.....	8
2. Методические указания к выполнению контрольной работы.....	13
3. Методические рекомендации по обоснованию цен на товары.....	16
3.1. Оптовые цены	16
3.2. Оптово-отпускные цены	18
3.3. Розничные цены	20
4. Задания контрольной работы.....	22
5. Задания самостоятельной работы студентов	44
Список рекомендуемой литературы	45
Приложения.....	47

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Цель дисциплины «Ценообразование» – дать студентам необходимые знания методов рыночного ценообразования, ценовой стратегии и эффективной ценовой политики, механизма формирования цен в рыночных условиях.

Эффективность работы предприятий в рыночных условиях зависит от правильного выбора метода формирования цен, разумной ценовой политики, последовательной реализации ценовой стратегии. Цена – важнейший экономический параметр рыночной среды предприятия. Она является существенным фактором, определяющим финансовую стабильность предприятия, его конкурентоспособность и возможность идти на финансовый риск.

В новых условиях функционирования предприятий принципиально меняются подходы к формированию цен, поэтому повышается роль и значение дисциплины «Ценообразование» в подготовке высококвалифицированных специалистов.

Названная дисциплина в комплексе с другими экономическими дисциплинами формирует у студентов знания основ рыночного механизма хозяйствования. В ходе изучения её перед студентами ставятся следующие задачи:

- приобрести знания основ рыночного ценообразования;
- ознакомиться с механизмом формирования цен в рыночных условиях;
- изучить современные модели и методы формирования ценовой политики, включая разработку ценовой стратегии и оперативного изменения цен;
- овладеть методами ценообразования и приобрести навыки их использования при формировании цен на товары в рыночной среде.

Программа, методические указания и задания контрольной и самостоятельной работы предназначены для самостоятельного изучения студентами заочной формы обучения в межсессионный период основ рыночного ценообразования и механизма формирования цен на основе литературных источников и нормативных актов, а также для приобретения практических навыков ценообразования.

Контрольная работа является одним из элементов самостоятельной работы и позволяет оценить степень усвоения студентами знаний, а также степень овладения практическими методами ценообразования.

1. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Объем дисциплины и виды учебной работы по срокам обучения (час)

Вид занятия	Специальность				
	080105.65		080111.65		080502.65
	Срок обучения (кол-во лет)				
	5,5	3,5	3,5	5,5	3,5
	Курс				
	5	3	2	4	3
Аудиторные занятия	14	12	12	14	12
<i>В т.ч.: лекции</i>	8	6	6	8	6
<i>практические</i>	6	6	6	6	6
Контрольная работа	+	+	+	+	+
Самостоятельная работа	66	68	73	82	84
Общая трудоемкость	80	80	85	96	96
Вид итогового контроля	Зачет				

1.2. Тематический план

Заочная форма обучения – 5,5 лет

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Количество часов по специальности							
		080105.65				080502.65			
		Всего	В том числе			Всего	В том числе		
			лекции	практические занятия	СРС		лекции	практические занятия	СРС
1	Введение. Теоретические основы рыночного ценообразования	8			8	10			10
2	Виды цен в рыночной экономике и методы ценообразования	10	2		8	10	2		8
3	Оптовые цены	16	2	2	12	14	2	2	10
4	Розничные цены на потребительские товары	12	2	2	8	14	2	2	10
5	Ценообразование и оценка эффективности коммерческих сделок	12	2	2	8	14	2	2	10
6	Порядок формирования цен на экспортные и импортные товары	7			7	10			10
7	Цены при закупках и заготовках сельскохозяйственных продуктов и сырья	6			6	10			10
8	Порядок формирование цен на продукцию предприятий общественного питания	5			5	10			10
9	Оценка ошибки и риска в установлении цен	4			4	4			4
10	Всего	80	8	6	66	96	8	6	82

Заочная форма обучения – 3,5 года

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Количество часов по специальности											
		080105.65				080111.65				080502.65			
		Всего	В том числе			Всего	В том числе			Всего	В том числе		
			лекции	практи- ческие занятия	СРС		лекции	практи- ческие занятия	СРС		лекции	практи- ческие занятия	СРС
1	Введение. Теоретические основы рыночного ценообразования	9			9	8			8	10			10
2	Виды цен в рыночной экономике и методы ценообразования	10	2		8	10	2		8	10	2		8
3	Оптовые цены	14	2	2	10	18	2	4	12	16	2	2	12
4	Розничные цены на потребительские товары	16	2	4	10	14	2	2	10	14	2	2	10
5	Ценообразование и оценка эффективности коммерческих сделок	8			8	8			8	10			10
6	Порядок формирования цен на экспортные и импортные товары	7			7	8			8	10			10
7	Цены при закупках и заготовках сельскохозяйственных продуктов и сырья	6			6	8			8	12		2	10
8	Порядок формирование цен на продукцию предприятий общественного питания	6			6	7			7	10			10
9	Оценка ошибки и риска в установлении цен	4			4	4			4	4			4
10	Всего	80	6	6	68	85	6	6	73	96	6	6	84

1.3. Темы и их краткое содержание

Тема 1. Введение. Теоретические основы рыночного ценообразования

Роль и место дисциплины «Ценообразование» в условиях рыночной экономики. Предмет, структура дисциплины и ее задачи, взаимосвязь с науками и другими учебными дисциплинами. Использование специалистами современных моделей и методов ценообразования и управления ценами с целью повышения экономической эффективности, конкурентоспособности предприятий в рыночных условиях.

Цена как экономическая категория товарного производства. Роль цены в условиях рынка. Закон стоимости и цена, их сущность и взаимосвязь. Понятие рыночной стоимости товара. Антизатратный механизм формирования рыночной цены. Функции цены.

Необходимые условия рыночного ценообразования.

Механизм формирования цен в условиях рынка. Взаимодействие цены, спроса и предложения.

Понятие эластичности. Методика количественной оценки изменения спроса и предложения от цены товара. Ценовая эластичность и ее использование для принятия решения по ценам. Влияние изменения цен на доход – выручку предприятия.

Ценообразующие факторы. Факторы спроса. Функция спроса. Полезность товара как фактор формирования цены. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен. Факторы потребительского выбора.

Факторы предложения. Издержки производства. Факторы, обусловленные альтернативными производственными возможностями. Неценовые факторы предложения. Ценовая и неценовая конкуренция.

Специфика формирования цен предприятия на рынках различных типов. Рынок свободной (чистой или совершенной) конкуренции. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции. Конкурентная реактивность рынка: монополия, олигополия. Индекс Харфиндела – Хиршмана.

Тема 2. Виды цен в рыночной экономике и методы ценообразования

Система цен в рыночной экономике. Классификация цен. Источники информации о ценах.

Цена как элемент маркетинга.

Этапы процесса ценообразования. Выбор цели предпринимательской деятельности при формировании цены. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы. Этапы разработки ценовой стратегии и выбор ее типа.

Методология ценообразования. Структура цены. Методы расчета цен. Затратный и ценностный подход к ценообразованию.

Методы установления цены товара на основе издержек производства. Определение оптимального и минимального уровня цены. Расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

Формирование цен с ориентацией на спрос. Формирование цен с учетом конкуренции. Установление цен на товары на основе уровня текущих цен и закрытых торгов.

Нормативно-параметрические методы в ценообразовании. Методы регрессионного анализа. Агрегатный метод сравнения и формирования цены. Балльный метод сопоставления цен. Методы экспертной оценки. Особенности установления цен на новые товары.

Установление окончательной цены.

Ценообразование в условиях инфляции.

Методы регулирования в ценообразовании. Основные формы государственного воздействия на цены. Методы количественной оценки мер государственного воздействия на условия формирования цен.

Организация ценообразования. Государственные и местные органы ценообразования и контроля за ценами, их задачи и функции.

Организация ценообразования в потребительской кооперации.

Тема 3. Оптовые цены

Понятие, виды оптовых цен и их структура. Свободные и регулируемые оптовые цены.

Особенности формирования отпускных цен на продукцию промышленных предприятий. Себестоимость продукции и методы ее калькулирования.

Калькулирование усеченной себестоимости и влияние системы «директ-костинг» на эффективность ценовой политики предприятия. Регулирование цен и результатов деятельности предприятий с использованием маржинального дохода и маржинальной себестоимости.

Налог на добавленную стоимость и акцизы как элементы цены, методика их расчета при обосновании отпускных цен.

Особенности формирования отпускных цен на продукцию предприятий потребительской кооперации.

Оптово-отпускные цены и порядок их формирования. Оптовые надбавки. Скидки за особые условия продаж как инструмент ценовой политики фирмы. Наценки и их влияние на уровень оптовых цен. Экономическое обоснование оптовых надбавок и скидок.

Определение торговой маржи, ее использование для принятия решений по оптовым ценам и оптимизации товарного ассортимента оптовых организаций.

Тема 4. Розничные цены на потребительские товары

Понятие розничной цены, ее роль и сфера применения. Виды розничных цен и их структура.

Особенности ценообразования в розничной торговле. Ценовая политика и ценовая стратегия предприятий розничной торговли в рыночных условиях.

Торговые надбавки и скидки. Методические подходы к обоснованию торговых надбавок.

Понятие издержкостоемости товара, методика определения норм издержкостоемости и их учет при обосновании торговых надбавок по товарным группам.

Расчет торговой маржи для повышения эффективности ценовой политики и оптимизации товарного ассортимента предприятий розничной торговли.

Использование метода обратной калькуляции при формировании розничных цен.

Понятие «порог рентабельности» и методические подходы к его определению для торговых предприятий.

Особенности формирования розничных цен в потребительской кооперации.

Тема 5. Ценообразование и оценка эффективности коммерческих сделок

Понятие и виды коммерческих сделок. Этапы проведения коммерческих сделок. Методика оценки эффективности коммерческих сделок. Факторы эффективности коммерческих сделок и методика их расчета.

Тема 6. Порядок формирования цен на экспортные и импортные товары

Особенности формирования цен на экспортные и импортные товары.

Роль таможенных органов в регулировании цен на товары зарубежного производства и экспортируемые товары.

Система цен на импортные товары и их структура. Виды контрактных цен. Оптовая цена внешнеторговой сделки. Оптово-отпускная цена. Розничная цена.

Таможенная стоимость товара и методы ее определения.

Система и порядок расчетов таможенных платежей. Адвалорные, специфические и комбинированные таможенные пошлины. Таможенные сборы и платежи. Налог на добавленную стоимость и акцизы как элементы цены на импортные товары.

Обоснование оптовой цены внешнеторговой сделки и оптово-отпускной цены оптовой организации.

Коммерческие поправки на экспортные и импортные товары.

Оценка эффективности внешнеторговых сделок.

Тема 7. Цены при закупках и заготовках сельскохозяйственных продуктов и сырья

Система цен на сельскохозяйственную продукцию и сырье. Закупочные цены. Особенности ценообразования на продукцию сельского хозяйства. Структура закупочной цены.

Формирование ценового механизма на сельскохозяйственную продукцию в рыночных условиях. Свободные, договорные и регулируемые цены. Гарантированные (защитные) и залоговые цены.

Оптово-отпускные цены заготовительных организаций на сельскохозяйственные продукты и сырье, методика их расчета. Розничные цены на сельскохозяйственные продукты, реализуемые в городской кооперативной торговле.

Обоснование приемных цен горкоопторгов и заготовительно-сбытовых баз на сельскохозяйственные продукты и сырье.

Тема 8. Порядок формирования цен на продукцию предприятий общественного питания

Особенности ценообразования на предприятиях общественного питания, обусловленные спецификой отрасли – совмещением производства с розничной торговлей и организацией потребления продукции. Структура цены на продукцию предприятий общественного питания. Факторы, влияющие на уровень цен предприятий общественного питания.

Порядок формирования цен на продукцию предприятий общественного питания в рыночных условиях. Обоснование конкретного размера наценок.

Обоснование розничных цен на продукцию предприятий общественного питания.

Тема 9. Оценка ошибки и риска в установлении цен

Роль оценки риска принимаемых решений в ценообразовании. Методы оценки риска в расчетах цен. Оценка инфляционного ожидания. Этапы оценки инфляционного ожидания. Использование уравнения обмена Фишера для оценки инфляционных процессов.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

В период обучения студенты заочного факультета специальностей, в учебные планы которых включена дисциплина «Ценообразование», выполняют контрольную работу.

Чтобы достигнуть высокого качества выполнения контрольной работы, рекомендуется приступить к изучению учебного материала и написанию работы в начале межсессионного периода и сдать ее на проверку до начала экзаменационной сессии.

Содержание контрольной работы должно показать уровень теоретической и практической подготовки студента. При изучении теории и решении задач необходимо руководствоваться новыми законодательными, нормативными актами.

Наряду с указанной литературой рекомендуется просмотр газет: «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Торговая газета»; журналов: «Экономист», «Современная торговля», «Бухгалтерский учет», «Финансы», «Мировая экономика и международные отношения», «Российский экономический журнал», «Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий», «Вопросы экономики».

Контрольная работа включает два вопроса и три задачи. Студенты, работающие в системе потребительской кооперации, могут выполнить задание на практических материалах своей кооперативной организации (вместо предлагаемых вопросов и задач).

Контрольное задание выполняется в тетради по варианту, соответствующему шифру (номеру личного дела студента). Рекомендуется вначале дать ответы на вопросы, затем решить задачи.

В конце контрольной работы необходимо привести список фактически использованной литературы и перечень нормативных, инструктивных и методических материалов, поставить дату выполнения и свою подпись.

Выполненная работа направляется на проверку и рецензирование. При положительной рецензии студент допускается к собеседованию, в ходе которого проверяются его знания. В случае отрицательной рецензии работа возвращается студенту для доработ-

ки. При повторном представлении контрольной работы на проверку прилагается её первоначальный вариант с рецензией.

Собеседование по контрольной работе проводится в первые дни экзаменационной сессии в свободное или предусмотренное расписанием время. Студент может приходить на собеседование к преподавателю и в другое время в течение межсессионного периода, по мере готовности контрольной работы.

Консультации по выполнению контрольных заданий проводятся по расписанию в конце экзаменационной сессии за предшествующий курс, а также в межсессионный период по субботам на кафедре экономик потребительской кооперации (каб. 523).

Вариант контрольной работы определяется по таблице выбора номеров заданий контрольной работы.

Контрольная работа, выполненная по неправильно выбранному варианту, не рецензируется, и студент не допускается к собеседованию. Студенты, имеющие академическую задолженность по данной дисциплине за прошедшие годы, выполняют задание по варианту текущего года.

Все вопросы и просьбы по контрольным заданиям студенты могут направлять на кафедру экономики потребительской кооперации по адресу: 630087, г. Новосибирск – 87, пр. К. Маркса, 26. Тел. 3–46–18–65.

Таблица выбора номеров заданий контрольной работы

Предпоследняя цифра шифра	Последняя цифра личного дела студента									
0	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	37	38	39	40	41/1	42	43	44/1	45	46
	46	50/1	42	48/1	43	51	53/2	50/2	51	53/3
	56	53/1	55/1	56	57	56	57	58	55/2	56
1	11	12	13	14	7	8	9	10	11	12
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
	45	44/2	43	42	41/2	40	39	38	37	46
	37	38	39	40	50/4	46	48/2	50/5	51	52/2
	58	50/3	51	52/1	55/3	53/4	54/2	56	57	58
2	13	14	6	5	4	3	2	1	3	4
	35	36	15	16	17	18	19	20	21	22
	37	38	39	40	41/3	42	43	44/3	45	46
	50/6	51/5	51/6	46	48/3	50/6	50/5	52/3	53/6	54
	53/5	54/1	55/1	56	57	55/2	57	58	56	58
3	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
	47	48/4	49	37	38	39	40	41/4	42	43
	50/4	51	52/4	46	48/5	50/3	51	52/5	50/2	51
	56	57	58	56	57	58	57	55/4	56	57
4	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	34	33	32	31	30	29	28	27	26	25
	44/4	45	47	49/1	37	38	39	40	41/5	43
	51	53/1	54/3	55/5	50/1	51	52/6	46	48/6	50/2
	57	58	56	57	58	56	57	58	56	57
5	11	12	13	14	20	19	1	2	3	4
	24	23	22	21	35	36	18	17	16	15
	42	44/5	45	47	49	37	38	39	40	41/6
	51	54/4	56	41/1	44/1	52/2	51	53/2	51	52/4
	53	58	55/3	58	56	57	56	58	57	56
6	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	42	43	44/6	45	47	49/2	49/3	47	46	45
	51	50/3	53/3	52/5	54/4	52/6	53/4	50/4	51	52/5
	58	55/4	58	56	57	58	56	57	58	57

Предпоследняя цифра шифра	Последняя цифра личного дела студента									
	7	13	12	11	10	9	8	7	6	5
15		16	17	18	19	20	21	22	23	24
44/1		43	42	41/6	40	39	38	37	42	43
53/5		54/5	46	48/3	50/5	48/2	46	48/1	53/5	52/4
58		56	54/6	53/6	56	51	56	58	56	57
8	3	2	1	14	13	12	11	10	9	8
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
	44/2	45	46	47	48/3	49/4	42	37	38	39
	50/6	51	52/3	53/1	54/6	55/5	50/5	46	51	43
	53/2	57	58	56	57	58	56	57	56	58
9	7	6	5	4	3	2	1	14	13	12
	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	40	41/3	42	43	44/3	45	46	47	48/4	49
	54/1	48/5	51	50/4	50/5	56	53/3	50/3	50/2	52/4
	56	53/4	56	54/2	57	49/6	56	57	56	58

Примечание.

В номерах со знаком дроби: первая цифра – номер задачи, цифра после знака дроби – номер варианта задачи.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОБОСНОВАНИЮ ЦЕН НА ТОВАРЫ

3.1. Оптовые цены

В зависимости от стадии ценообразования оптовые цены подразделяются на оптовую цену предприятия и отпускную цену предприятия.

- *Оптовая цена предприятия.* Состоит из полной себестоимости и прибыли:

$$ОЦ = С_{п} + П,$$

где ОЦ – оптовая цена предприятия;

С_п – полная себестоимость единицы изделия;

П – прибыль.

Оптовые цены в расчетах не применяются. Они показывают затраты предприятий на производство товаров.

Прибыль при калькулировании оптовых цен включается в цену на основе уровня рентабельности, исчисленного в процентах к полной себестоимости продукции.

• *Отпускная цена предприятия.* По отпускным ценам производственные предприятия реализуют свою продукцию.

Отпускная цена предприятия имеет следующую структуру:

$$\text{ОтЦ} = \text{ОЦ} + \text{А} + \text{НДС},$$

где ОтЦ – отпускная цена предприятия;

ОЦ – оптовая цена предприятия;

А – сумма акциза на подакцизные товары;

НДС – сумма налога на добавленную стоимость.

Сумма НДС, включаемая в отпускную цену, определяется умножением оптовой цены предприятия (без НДС на сырье и другие ресурсы) на ставку НДС в процентах:

$$\text{НДС} = \frac{\text{ОЦ} \times \text{Н}_{\text{ндс}}}{100},$$

где $\text{Н}_{\text{ндс}}$ – ставка налога на добавленную стоимость, %.

При расчете налога на добавленную стоимость по подакцизным товарам в облагаемую сумму включается акциз:

$$\text{НДС} = \frac{(\text{ОЦ} + \text{А}) \times \text{Н}_{\text{ндс}}}{100},$$

где А – сумма акциза.

Ставки акцизов по данным товарам устанавливаются в процентах к стоимости товаров по отпускным ценам или в рублях за метрическую единицу измерения (кг, л, шт.).

Ставки налога на добавленную стоимость и акцизов приведены в приложениях 3–4.

Пример 1. Определить отпускную цену холодильника на основе данных:

- 1) стоимость сырья и материалов для производства холодильника – 2300 руб., в том числе НДС – 350,85 руб.;
- 2) остальные затраты на производство – 1480 руб.;
- 3) внепроизводственные расходы – 1,3 %;
- 4) рентабельность производства – 22%.

Решение

1. Производственная себестоимость единицы продукции:

$$(2300 - 350,85) + 1480 = 3429,15 \text{ руб.}$$

2. Внепроизводственные расходы:

$$\frac{3429,15 \times 1,3}{100} = 44,58 \text{ руб.}$$

3. Полная себестоимость единицы продукции:

$$3429,15 + 44,58 = 3473,73 \text{ руб.}$$

4. Прибыль:

$$\frac{3473,73 \times 22}{100} = 764,22 \text{ руб.}$$

5. Оптовая цена производителя:

$$3473,73 + 764,22 = 4237,95 \text{ руб.}$$

6. Налог на добавленную стоимость:

$$\frac{4237,95 \times 18}{100} = 762,83 \text{ руб.}$$

7. Отпускная цена за единицу продукции:

$$4237,95 + 762,83 = 5000,78 \text{ руб.}$$

3.2. Оптово-отпускные цены

По оптово-отпускным ценам реализуют товары оптовые базы, оптово-сбытовые и посреднические организации. Оптово-отпускная цена состоит из цены, по которой товар закуплен у поставщика и оптовой надбавки:

$$\text{ООЦ} = \text{ОтЦ} + \text{ОН},$$

где ООЦ – оптово-отпускная цена;
 ОтЦ – отпускная цена поставщика;
 ОН – оптовая надбавка.

Оптовая надбавка служит источником возмещения издержек обращения оптовых организаций, получения расчетной прибыли и перечисления налога на добавленную стоимость в бюджет.

Уровень оптовой надбавки устанавливается в процентах к цене, по которой товар закуплен.

Для обоснования оптовой надбавки используется расчетный уровень издержек обращения и расчетный уровень рентабельности.

Так как уровень издержек обращения и прибыли в оптовой торговле рассчитывается к оптовому товарообороту в оптово-отпускных ценах, то вначале обосновывается уровень оптовой надбавки к оптово-отпускной цене, а затем пересчитывается к покупной стоимости товаров (в ценах закупки):

$$УОН_{ООЦ} = У_{ИО} + У_{П} + \frac{(У_{ИО} + У_{П}) \times Н_{НДС}}{100},$$

$$УОН_{ОтЦ} = \frac{УОН_{ООЦ}}{100\% - УОН_{ООЦ}} \times 100\%,$$

где $УОН_{ООЦ}$ – уровень оптовой надбавки к оптово-отпускной цене;

$У_{ИО}$ – расчетный уровень издержек обращения оптовой организации;

$У_{П}$ – расчетный уровень рентабельности оптовой организации;

$УОН_{ОтЦ}$ – уровень оптовой надбавки к отпускной цене;

$Н_{НДС}$ – ставка НДС, %.

Пример 2. Оптовая организация закупила холодильники по цене 5000 руб., в том числе НДС – 763 руб. Уровень издержек обращения оптовой организации – 14,32%, расчетный уровень рентабельности – 6%.

Решение

1. Уровень оптовой надбавки к оптово-отпускной цене:

$$14,32 + 6 + \frac{18 \times (14,32 + 6)}{100} = 23,98\%.$$

2. Уровень оптовой надбавки к отпускной цене:

$$\frac{23,98}{100 - 23,98} \times 100 = 31,54\%.$$

3. Сумма оптовой надбавки:

$$\frac{5000 \times 31,54}{100} = 1577 \text{ руб.}$$

4. Оптово-отпускная цена:

$$5000 + 1577 = 6577 \text{ руб.}$$

3.3. Розничные цены

Розничные цены – это цены, по которым товары реализуются населению, организациям и предприятиям для окончательного потребления. Они отражают рыночную стоимость товаров на завершающей стадии ее формирования.

Свободные розничные цены определяются самостоятельно розничными торговыми предприятиями в соответствии с конъюнктурой рынка, качеством и потребительскими свойствами товаров, исходя из свободной отпускной цены предприятия-изготовителя или цены другого поставщика (цены закупки) и торговой надбавки.

$$РЦ = ОтЦ(ЦЗ) + ТН,$$

где РЦ – розничная цена;

ОтЦ – отпускная цена предприятия, или ЦЗ – цена закупки у другого поставщика;

ТН – торговая надбавка.

Торговая надбавка устанавливается в процентах к цене приобретения товара и служит источником возмещения издержек обращения розничного предприятия, образования прибыли и перечисления налога на добавленную стоимость в бюджет.

В процессе обоснования торговых надбавок необходимо учитывать, что торговая надбавка устанавливается в процентах к цене, по которой товар поступает в розничную торговую сеть, а уровень издержек обращения и прибыли в розничной торговле рассчитывается в процентах к обороту в розничных ценах. Поэтому вначале обосновывается уровень торговой надбавки к розничной цене, а затем пересчитывается к отпускной или оптово-отпускной цене (цене закупки):

$$УТН_{РЦ} = У_{ИО} + У_{П} + \frac{Н_{НДС} (У_{ИО} + У_{П})}{100};$$

$$\text{УТН}_{\text{ОтЦ (ООЦ, ЦЗ)}} = \frac{\text{УТН}_{\text{РЦ}}}{100 - \text{УТН}_{\text{РЦ}}} \times 100 ,$$

где $\text{УТН}_{\text{РЦ}}$ – уровень торговой надбавки к розничной цене;

$\text{У}_{\text{ИО}}$ – расчетный уровень издержек обращения розничного торгового предприятия;

$\text{У}_{\text{П}}$ – расчетный уровень рентабельности розничного торгового предприятия;

$\text{УТН}_{\text{ОтЦ (ООЦ, ЦЗ)}}$ – уровень торговой надбавки к отпускной цене (оптово-отпускной или цене закупки товара);

$\text{Н}_{\text{НДС}}$ – ставка НДС, %.

Пример 3. Обосновать розничную цену холодильника на основе следующих данных:

– прогнозируемый уровень издержек обращения – 18,24% к обороту;

– планируемая рентабельность – 6 % к обороту;

– оптово-отпускная цена холодильника – 6577 руб.

Решение

1. Размер торговой надбавки в процентах к розничной цене:

$$18,24 + 6 + \frac{18(18,24 + 6)}{100} = 28,6\%.$$

2. Размер торговой надбавки в процентах к отпускной цене:

$$\frac{28,6}{100 - 28,6} \times 100 = 40,1\%.$$

3. Сумма торговой надбавки:

$$\frac{6577 \times 40,1}{100} = 2637 \text{ руб.}$$

4. Розничная цена холодильника:

$$6577 + 2637 = 9214 \text{ руб.}$$

4. ЗАДАНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Вопросы

1. Понятие рыночной стоимости товара. Закон стоимости и цена.
2. Антизатратный механизм формирования цены в рыночной экономике.
3. Спрос и предложение как факторы, определяющие цену. Закон спроса и предложения.
4. Механизм формирования равновесной рыночной цены.
5. Ценовая эластичность спроса и предложения.
6. Функции цены.
7. Факторы, оказывающие влияние на уровень цен.
8. Виды и особенности ценообразования на рынках различных типов.
9. Система цен в рыночной экономике. Основные признаки классификации цен.
10. Этапы процесса ценообразования.
11. Методы ценообразования, их сравнительная характеристика и условия использования.
12. Ценовая политика и ценовая стратегия предприятия.
13. Основные формы государственного воздействия на ценообразование.
14. Понятие, виды оптовых цен и их структура.
15. Способы калькулирования себестоимости продукции.
16. Методика калькулирования себестоимости продукции в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса Российской Федерации.
17. Калькулирование усеченной себестоимости продукции и ее влияние на эффективность ценовой политики предприятия.
18. Регулирование цен и результатов деятельности предприятия на основе системы «директ-костинг» и маржинального дохода.
19. Налог на добавленную стоимость и акцизы как элементы цены, порядок их расчета при обосновании цен.
20. Порядок формирования отпускных цен на продукцию производственных предприятий.
21. Оптовые надбавки. Скидки за особые условия продаж как инструмент ценовой политики предприятия. Наценки и их влияние на уровень оптовых цен.

22. Оптово-отпускные цены и порядок их формирования.
23. Понятие розничной цены, ее роль и сфера применения. Виды розничных цен и их структура.
24. Обоснование торговых надбавок в розничной торговле.
25. Особенности формирования цен на импортные товары. Система цен на импортные товары и их структура.
26. Система и порядок расчетов таможенных платежей. Таможенные пошлины. Таможенные сборы.
27. Налог на добавленную стоимость и акцизы как элементы цены на импортные товары, методика их расчета при обосновании цен.
28. Обоснование оптовой цены внешнеторговой сделки.
29. Обоснование оптово-отпускных цен на импортные товары и оценка эффективности внешнеторговых сделок.
30. Формирование ценового механизма на сельскохозяйственную продукцию в рыночных условиях.
31. Оптово-отпускные цены заготовительных организаций на сельскохозяйственные продукты и сырье и методика их расчета.
32. Особенности ценообразования на продукцию предприятий общественного питания. Структура продажной цены.
33. Обоснование конкретного размера наценок на продукцию предприятий общественного питания.
34. Калькуляция продажных цен на продукцию предприятий общественного питания.
35. Роль оценки риска принимаемых решений в ценообразовании.
36. Методы оценки риска в расчетах цен.

Задачи

37. Бизнес-планом предприятия предусмотрено получение целевой прибыли в сумме 820 тыс. руб. Постоянные затраты определены в сумме 1700 тыс. руб. Переменные издержки на единицу продукции составят 73 руб. Объем производства с учетом производственных мощностей, наличия оборотных средств и рынка сбыта определен в размере 460 тыс. штук.

Определите цену, которая позволит обеспечить получение целевой прибыли, и объем производства, необходимый для безубыточной работы предприятия при данном уровне цены.

Цену товара, обеспечивающую получение целевой прибыли, рассчитайте по формуле

$$P_{ц} = \frac{I_{с} + I_{п} \cdot V + П_{ц}}{V}, \quad (1)$$

где $P_{ц}$ – цена товара;
 $I_{с}$ – издержки производства постоянные;
 $I_{п}$ – издержки производства переменные;
 V – выпуск продукции;
 $П_{ц}$ – прибыль целевая.

38. Производственной программой предприятия предусмотрен выпуск продукции в объеме 500 штук. Постоянные затраты составляют 600 тыс. руб., переменные – 1850 руб. на единицу продукции. Целевая прибыль в бизнес-плане предприятия определена в сумме 270 тыс. руб.

Определите:

- цену за единицу продукции для обеспечения целевой прибыли;
- точку безубыточности.

Прогнозируется снижение цены на 4 %.

Определите:

- прибыль при прогнозируемом уровне цены;
- объем производства для получения целевой прибыли;
- точку безубыточности.

Точку безубыточности рассчитайте по формуле

$$T_{б} = \frac{I_{с}}{P - I_{п}}, \quad (2)$$

где $T_{б}$ – точка безубыточности;
 $I_{с}$ – издержки производства постоянные;
 $I_{п}$ – издержки производства переменные на единицу продукции;
 P – цена за единицу продукции.

39. Производственной программой фирмы предусмотрен выпуск продукции в объеме 28 тыс. штук. Постоянные затраты определены в сумме 2600 тыс. руб., переменные – 120 руб. на единицу продукции.

Целевая прибыль в бизнес-плане фирмы установлена в объеме 1100 тыс. руб.

Рассчитайте:

- цену за единицу продукции для получения целевой прибыли;
- объем производства, необходимый для обеспечения безубыточной работы фирмы при расчетном уровне цены.

Маркетинговой службой фирмы прогнозируется изменение расчетной цены с учетом конъюнктуры рынка: по первому варианту – снижение цены на 5%, по второму – на 8%.

Рассчитайте:

- прибыль фирмы при прогнозируемых уровнях цены;
- объемы производства, необходимые для обеспечения целевой прибыли при прогнозируемых уровнях цены;
- объемы производства, обеспечивающие безубыточную работу предприятия при прогнозируемых уровнях цены.

Постройте графики «точки безубыточности» для расчетного уровня цены и прогнозируемых вариантов цены продукции.

40. Предприятие производит несколько видов продукции. На основе данных табл. 1 определите величину маржи по видам продукции при соответствующих уровнях продажных цен. Какие изделия являются наиболее рентабельными и выгодными для предприятия?

Таблица 1

Расчет уровня маржи, руб.

Показатель	Реализованные за месяц изделия				Итого
	А	В	С	Д	
Объем реализации продукции	58700	72400	96100	112400	
Переменные затраты	26400	31250	48310	61380	
Маржа с переменной себестоимости					
Уровень маржи с переменной себестоимости, %					
Постоянные затраты					136000
Прибыль					

41. Определите полную себестоимость единицы товара, прибыль, отпускную, оптово-отпускную цену, используя данные, приведенные в табл. 2.

Таблица 2

Элемент ценообразования	Наименование товара					
	Голов- ной убор из ме- ха	Жи- вот- ное мас- ло	Швей- ное из- делие из ко- жи	Сер- виз фар- форо- вый	Кон- феты	Обувь
	Вариант задачи					
	1	2	3	4	5	6
Прямые затраты на производство продукции, руб.	1498,5	44,23	1600	350	45,36	860
Общепроизводст- венные и цеховые расходы, руб.	925	11,63	530	140	18,14	344
Внепроизводст- венные расходы в % к производ- ственной себе- стоимости	0,8	1,1	0,9	1,2	1,3	0,7
Прибыль пред- приятия в % к полной себе- стоимости	25	21	23	27	20	24
Уровень издержек обращения в оп- товой торговле,%	19,21	16,18	14,04	18,84	16,94	12,36
Уровень рента- бельности в опто- вой торговле,%	4,5	3,8	4,8	4,1	2,5	3,9

Методика обоснования отпускной, оптово-отпускной и розничной цены товара приведена в методических рекомендациях по обоснованию цен на товары (п. 3).

42. Составьте калькуляцию расчетной отпускной цены чайной пары, используя данные:

- 1) стоимость основных и вспомогательных материалов – 65 руб., в что числе НДС – 9,92 руб.;
- 2) затраты на топливо и электроэнергию – 6,37 руб.;
- 3) основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих – 9,69 руб.;
- 4) цеховые и общепроизводственные расходы – 260%;
- 5) внепроизводственные расходы – 0,4%;
- 6) рентабельность производства – 21%.

43. Коммерческим отделом швейной фабрики на ярмарку представлена партия спортивных костюмов по цене 1550 руб. за единицу с учетом того, что средняя цена на рынке на аналогичную продукцию составляет 1520–1570 руб.

Определите расчетную отпускную цену спортивного костюма, исходя из следующих данных:

- 1) прямые затраты на производство одного костюма – 1005 руб.;
- 2) общепроизводственные расходы – 164 руб.;
- 3) внепроизводственные расходы – 1,5 %;
- 4) рентабельность производства – 10 %.

Допустим, что у предприятия есть возможность реализовать партию: 150 штук по цене 1520 руб. или 80 штук по цене 1570 руб.

Как необходимо поступить в случае, если:

- а) товар пользуется спросом;
- б) товар трудно реализуется?

Какую прибыль получит предприятие от реализации продукции в первом и во втором случаях?

По какой минимальной цене можно будет продавать товар, если в связи с изменением конъюнктуры рынка спрос на данную модель спортивных костюмов резко упадет?

Обоснуйте варианты решения ситуаций цифрами.

Прибыль предприятия определите по формуле

$$П = В - С_{п} - \text{НДС}, \quad (3)$$

где П – прибыль от реализации товаров;

V – выручка от реализации товаров;
 $C_{\text{п}}$ – полная себестоимость продукции.

Выручку от реализации товаров определите, используя следующую формулу:

$$V = P \cdot V, \quad (4)$$

где P – цена за единицу товара;
 V – объем продаж, шт.

Полную себестоимость определите исходя из следующего расчета:

$$C_{\text{п}} = C \cdot V, \quad (5)$$

где C – полная себестоимость единицы продукции.

Сумму налога на добавленную стоимость рассчитайте по формуле

$$\text{НДС} = \frac{V \cdot N_{\text{НДС}}}{100 + N_{\text{НДС}}}, \quad (6)$$

где НДС – сумма налога на добавленную стоимость;
 $N_{\text{НДС}}$ – ставка налога на добавленную стоимость.
 Ставка НДС указана в приложении 3.

44. Составьте калькуляцию отпускной цены за 1 л пива, используя данные табл. 3.

Таблица 3

Показатель	Ед. изм.	Вариант задачи					
		1	2	3	4	5	6
1. Стоимость сырья	руб.	30,84	31,48	35,16	36,28	34,15	33,28
В том числе НДС	руб.	4,70	0,77	0,74	0,71	0,79	0,77
2. Заработная плата производственных рабочих	руб.	3,46	4,80	5,36	5,53	5,21	5,08
3. Цеховые и общезаводские расходы к заработной плате	%	185	193	196	176	189	178
4. Внепроизводственные расходы	%	0,3	0,2	0,3	0,1	0,2	0,3
5. Рентабельность производства	%	15	20	22	25	26	28

Пиво облагается акцизом. Ставки налога на добавленную стоимость и акцизов приведены в приложениях 3 и 4.

45. Определите оптимальную, максимальную и минимальную отпускную цену продукции (виноградное вино, 0,5 л, крепость 21%). виноградное вино облагается акцизом (приложение 4).

Калькуляцию себестоимости 1 л виноградного вина разработайте на основе следующих данных:

- 1) затраты сырья и материалов – 48,65 руб., в том числе НДС – 7,42 руб.;
- 2) прочие прямые затраты – 23,46 руб.;
- 3) общепроизводственные расходы – 18,65 руб.;
- 4) внепроизводственные расходы – 1,7%;
- 5) рентабельность производства – 18%.

Для стимулирования сбыта продукции предприятие применяет систему оптовых скидок:

- бонусные скидки – 3%;
- скидки на срок оплаты «2/10, нетто 30».

Определите, по какой контрактной цене магазин может закупить виноградное вино у поставщика, если предприятие торговли является постоянным покупателем и производит в срок расчеты за отгруженную продукцию.

46. Рассчитайте средний уровень оптовой надбавки на основе данных:

- 1) прогнозируемая сумма издержек обращения оптовой организации – 1940 тыс. руб.;
- 2) расчетная прибыль – 1212 тыс. руб.;
- 3) объем закупок товаров у поставщиков – 18265 тыс. руб.;
- 4) удельный вес товаров с налогом на добавленную стоимость в размере 10% в объеме закупок – 21%.

Средний уровень оптовой надбавки определите по формуле

$$\bar{Y}_{он} = \frac{И + П_{р} + НДС}{O_3} \times 100, \quad (7)$$

где $\bar{Y}_{он}$ – средний уровень оптовой надбавки, %;
И – издержки обращения оптовой организации;
Пр – прибыль расчетная;
НДС – сумма налога на добавленную стоимость;

Оз – объем закупок товаров у поставщиков.

Сумма налога на добавленную стоимость рассчитывается по формуле:

$$\text{НДС} = \frac{(\text{И} + \text{П}) \cdot \bar{N}_{\text{ндс}}}{100}, \quad (8)$$

где $\bar{N}_{\text{ндс}}$ – средняя ставка НДС, %.

Среднюю ставку налога на добавленную стоимость определите по средней арифметической взвешенной:

$$\bar{N}_{\text{ндс}} = \frac{y_1 \cdot f_1 + y_2 \cdot f_2}{100}, \quad (9)$$

где \bar{y}_1 – удельный вес товаров с налогом на добавленную стоимость в размере 10%;

f_1 – ставка НДС в размере 10%;

\bar{y}_2 – удельный вес товаров с НДС в размере 18%;

f_2 – ставка НДС в размере 18 %.

47. Оптовая база заключила договор с меховой фабрикой на поставку 200 штук головных уборов по цене 1950 руб., в том числе НДС – 298 руб. Издержки обращения по закупке и реализации партии головных уборов составят 63520 руб., расчетная прибыль – 12400 руб.

На основе изучения конъюнктуры рынка служба маркетинга оптовой организации установила, что прейскурантная оптово-отпускная цена на головные уборы может быть увеличена по сравнению с расчетной оптово-отпускной ценой на 10 %.

Для стимулирования сбыта оптовая база применяет систему оптовых скидок:

- постоянным покупателям – 4 %;
- на срок оплаты «3/10, нетто 30»;
- на объем партии, превышающей 350 тыс. руб., – 2 %.

Определите расчетную и прейскурантную оптово-отпускную цену головного убора, а также контрактную цену (цену «нетто»), по которой головные уборы будут закуплены магазином.

48. Определите отпускную цену, по которой магазин может закупить товар у поставщика, учитывая данные, приведенные в табл. 4.

Таблица 4

Показатель	Наименование продукции					Конди- терские товары
	Апель- сины	Мар- гарин	Масло животное	Мука	Рыба	
	Вариант задачи					
	1	2	3	4	5	6
Рыночная розничная це- на за 1 кг, руб.	45	40	110	23	65	76
Уровень издержек обращения в магазине, %	12,86	13,11	11,93	12,28	14,01	14,37
Уровень рас- четной рента- бельности, %	4,5	4,0	5,0	3,8	4,7	5,3

Методика обоснования уровня торговой надбавки приведена в методических рекомендациях (п. 3).

49. Определите средний расчетный уровень торговой надбавки для обеспечения рентабельной работы торговой организации на основе данных табл. 5.

Таблица 5

Показатель	Вариант задачи					
	1	2	3	4	5	6
Оборот торговли, тыс. руб.	690,5	860,9	289,0	760,5	620,3	396,0
Издержки обраще- ния, тыс. руб.	128,4	168,0	38,4	168,0	131,0	73,0
Налог на добавлен- ную стоимость, тыс. руб.	31,0	32,0	12,0	29,0	24,0	16,0
Уровень рента- бельности, %	5,5	4,5	7,0	4,5	6,0	5,8

Средний расчетный уровень торговой надбавки определите по формуле:

$$\bar{Y}_{\text{тнр}} = \frac{И + П_p + \text{НДС}}{O_p - (И + П_p + \text{НДС})} \times 100, \quad (10)$$

где $\bar{Y}_{\text{тнр}}$ – средний уровень торговой надбавки, %;

И – издержки обращения;

P_p – расчетная прибыль торговой организации;

НДС – сумма НДС;

O_p – оборот розничной торговли.

Расчетную прибыль определите следующим образом:

$$P_p = \frac{O_p \times Y_p}{100}, \quad (11)$$

где Y_p – уровень рентабельности, %.

50. Определите степень обоснованности розничной цены и выгодность коммерческой сделки, обоснуйте розничную цену на основе данных табл. 6.

Таблица 6

Показатель	Наименование продукции					
	Яблоки	Масло сливочное	Сыр	Рыба	Печенье	Рис
	Вариант задачи					
	1	2	3	4	5	6
Отпускная цена за 1 кг, руб.	38	80	190	48	36	27
Розничная цена, установленная в магазине, руб.	50	105	260	65	48	36
Уровень издержек обращения, %	19,24	18,28	18,86	15,36	14,81	14,29
Расчетная рентабельность, %	4,5	4,0	4,5	5,0	4,0	6,0

Предложите несколько вариантов решения сложившейся ситуации.

51. Определите оптовую цену внешнеторговой сделки за коробку конфет «Молочный десерт» на основе данных:

- 1) контрактная цена за коробку конфет – 1,65 долл. США;
- 2) объём закупленных конфет 23 наименований, включая конфеты «Молочный десерт», – 53600 кг;
- 3) стоимость всей партии закупленных конфет – 49860 долл. США;
- 4) таможенная пошлина – 0,6 евро;
- 5) таможенные сборы и платежи на всю партию закупленных конфет – 3317 руб.;

Курс доллара США и евро – по котировке Центрального банка России.

52. Определите оптовую цену внешнеторговой сделки вина «Токауй», закупаемого у поставщика по внешнеэкономическому контракту, на основе данных табл. 7.

Таблица 7

Показатель	Ед. измер.	Вариант задачи					
		1	2	3	4	5	6
1. Контрактная цена за единицу товара	доллар США	2,08	2,16	2,38	2,24	2,16	2,31
2. Количество закупаемого товара	бутылка	120	90	150	90	90	120
3. Емкость	литр	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
4. Таможенная пошлина	евро	2	2	2	2	2	2
5. Таможенные сборы	руб. за 1 л	9	7	13	7,5	7,30	10,40

Курс доллара США и курс евро – по котировке Центробанка России. Вино «Токауй» облагается акцизом. Ставки акцизов приведены в приложении 5.

Порядок расчета оптовой цены внешнеторговой сделки

Оптовая цена внешнеторговой сделки – это цена, по которой импортные товары поступают в оптовую организацию. Она включает контрактную цену, таможенную пошлину, таможенные сборы и платежи, налог на добавленную стоимость и акцизы на подакцизные товары:

$$ОЦ_{ВС} = K_{Ц} + П + А + НДС + T_{СП}, \quad (12)$$

где $ОЦ_{ВС}$ – оптовая цена внешнеторговой сделки;

$K_{Ц}$ – контрактная цена;

$П$ – таможенная пошлина;

$А$ – акциз;

$НДС$ – налог на добавленную стоимость;

$T_{СП}$ – таможенные сборы и платежи.

Для обоснования оптовой цены внешнеторговой сделки таможенные платежи рассчитайте на всю партию товара, а затем определите на единицу товара с помощью коэффициента распределения таможенных платежей.

$$K_{ТП} = \frac{П + А + НДС + А + T_{СП}}{T_{С}}, \quad (13)$$

где $П$ – таможенная пошлина на всю партию товара;

$А$ – сумма акциза;

$НДС$ – сумма НДС;

$T_{СП}$ – таможенные сборы и платежи;

$T_{С}$ – таможенная стоимость товара.

Оптовую цену внешнеторговой сделки на конкретный вид товара рассчитайте по формуле

$$ОЦ_{вс.} = K_{Ц} + K_{Ц} \times K_{ТП}, \quad (14)$$

где $ОЦ_{ВС}$ – оптовая цена внешнеторговой сделки на конкретный вид товара;

$K_{Ц}$ – контрактная цена;

$K_{ТП}$ – коэффициент распределения таможенных платежей.

Таблица 8

Показатель	Ед измер.	Вариант задачи					
		1	2	3	4	5	6
Контрактная цена за коробку конфет	доллар США	1,68	1,49	1,59	1,75	1,62	1,85
Количество кондитерских товаров, поступивших по контракту	кг	6380	6305	6210	4680	5370	4290
Стоимость кондитерских изделий по контракту	доллар США	46294	48110	48289	44760	43250	46380
Таможенная пошлина	евро	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Таможенные сборы на всю партию	руб.	1875	1950	1968	1815	1752	1878
Издержки обращения	тыс. руб.	49	43	44	26	46	47
Расчетная рентабельность к контрактной цене	%	15	12	16	17	15	13

Курс доллара США и курс евро – по котировке Центрального банка России.

53. Определите расчетную оптово-отпускную цену за коробку конфет «Парижский десерт» на основе данных табл. 8.

*Порядок обоснования расчетной оптово-отпускной цены
на импортный товар*

При обосновании оптово-отпускных цен на импортные товары вначале определяется расчетная оптовая цена на импортный товар. Она состоит из контрактной цены, таможенной пошлины, акциза на подакцизный товар, таможенных сборов и платежей, накладных расходов по импорту, относимых на издержки обращения импортера, и расчетной прибыли.

$$\text{ОЦ}_p = \text{К}_ц + \text{П} + (\text{А}) + \text{И} + \text{Р} + \text{Т}_c, \quad (15)$$

где ОЦ_p – расчетная оптовая цена товара;

$\text{К}_ц$ – контрактная цена;

П – таможенная пошлина;

А – акциз;

Т_c – таможенные сборы;

И – издержки обращения;

Р – прибыль.

Сумма налога на добавленную стоимость, взимаемая одновременно с таможенными платежами по установленным ставкам, в расчетную оптовую цену товара не включается.

НДС в целом по товару определяется следующим образом:

$$\text{НДС} = \frac{\text{ОЦ}_p \times \text{Н}_{\text{НДС}}}{100}, \quad (16)$$

где НДС – сумма НДС, включаемая в оптово-отпускную цену товара;

ОЦ_p – расчетная оптовая цена;

$\text{Н}_{\text{НДС}}$ – ставка НДС, %.

Расчетная оптово-отпускная цена определяется по формуле

$$\text{ООЦ}_p = \text{ОЦ}_p + \text{НДС}, \quad (17)$$

где ООЦ_p – оптово-отпускная цена расчетная;

НДС – сумма НДС в целом по товару.

54. Составьте калькуляцию оптово-отпускной цены продукции, закупаемой коопзаготпромом у населения, на основе данных табл. 9.

Таблица 9

Показатель	Наименование продукции				
	Мясо говядина	Мясо баранина	Ка- пуста	Мед	Лук
	Вариант задачи				
	1	2	3	4	5
Закупочная цена 1 кг, руб.	80	60	7	80	9
Плановые издержки обращения в коопзагот- проме, %	21,4	20,64	22,03	21,08	19,82
Плановый уровень рента- бельности в коопзаготпроме, %	5,71	5,83	5,43	5,64	5,94

Оптово-отпускную цену продукции, закупаемой коопзаготпромом у населения, определите по формуле

$$ООЦ = ЗЦ + Н, \quad (17)$$

где ООЦ – оптово-отпускная цена за единицу продукции;

ЗЦ – закупочная цена;

Н – сумма наценки.

Сумму наценки рассчитайте следующим образом:

$$Н = \frac{ЗЦ \times У_n}{100}, \quad (18)$$

где Н – сумма наценки;

У_н – уровень наценки, %.

Уровень наценки определите по формуле

$$У_n = У_{ио} + У_p + \frac{Н_{ндс} (У_{ио} + У_p)}{100}, \quad (19)$$

где У_н – уровень наценки;

У_р – плановый уровень рентабельности;

Н_{ндс} – ставка НДС, %;

У_{ио} – расчетный уровень издержек обращения заготовительной организации.

55. Определите оптово-отпускную цену 1 т продукции, закупаемой коопзаготпромом у агрофирмы, на основе данных табл. 10.

Таблица 10

Показатель	Наименование продукции				
	Кар-тофель	Лук	Мор-ковь	Ка-пуста	Мед
	Варианты задачи				
	1	2	3	4	5
Закупочная цена 1 кг, руб.	7,00	9	12	7	100
Плановый уровень рентабельности в коопзаготпроме, %	5,0	5,5	6,3	4,5	6,0
Плановый уровень издержек обращения, %	13,68	14,21	15,36	11,29	16,28

56. Составьте калькуляцию и определите цену блюда «Биточки с гарниром» (табл.11). Обоснуйте размер наценки для столовой, исходя из следующих данных: уровень издержек производства и обращения – 22,12 %, уровень рентабельности – 4,5 % к обороту в продажных ценах, средневзвешенная ставка НДС – 15,6%.

Таблица 11

Рецептура блюда «Биточки с гарниром»

Наименование продукта	Норма расхода на одну порцию, г	Цена поступления за 1 кг продуктов, руб.
Говядина	56	85
Хлеб	14	18
Молоко	17	15
Сухари панировочные	8	35
Жир фритюрный	5	39
Соус	50	37
Гарнир (картофель «фри»)	100	24

Соль и специи на 100 порций – 10,28 руб.

Для обоснования продажной цены блюда произведите расчеты в следующей последовательности:

1. Определите норму расхода продуктов по каждому виду на 100 порций, в кг.
2. Рассчитайте продажную цену за 1 кг по следующей формуле:

$$ПЦ = Ц_{п} + ПЦ = Ц_{п} + \frac{Y_{п} \times Ц_{п}}{100}, \quad (21)$$

где ПЦ – продажная цена за 1 кг продуктов, руб.;

$C_{\text{п}}$ – цена приобретения продуктов, руб.;

$У_{\text{н}}$ – уровень наценки, %.

Методика обоснования наценки аналогична методике обоснования торговой надбавки (п. 3.3).

3. Определите стоимость сырьевого набора в продажных ценах:

$$C_{\text{н}} = \sum (H \times \text{ПЦ}), \quad (22)$$

где $C_{\text{н}}$ – стоимость сырьевого набора, руб.;

H – норма расхода продуктов на 100 порций, кг;

ПЦ – продажная цена за 1 кг, руб.;

4. Продажную цену блюда рассчитайте следующим образом:

$$\text{ПЦ}_{\text{б}} = \frac{C_{\text{н}} + C_{\text{с}}}{100}, \quad (23)$$

где $\text{ПЦ}_{\text{б}}$ – продажная цена блюда, руб.;

$C_{\text{с}}$ – стоимость соли и специй на 100 порций, руб.

57. Составьте калькуляцию на блюдо «Печень тушеная в соусе» (табл. 12). Обоснуйте размер наценки для столовой, исходя из следующих данных: уровень издержек производства и обращения –

22,64 %; уровень рентабельности – 4 % к обороту в продажных ценах, средневзвешенная ставка НДС – 17,3%.

Таблица 12

Рецептура блюда «Печень тушеная в соусе»

Наименование продукта	Норма расхода на одну порцию, г	Цена поступления за 1 кг продуктов, руб.
Печень говяжья	8,6	65
Мука пшеничная	0,3	17,5
Маргарин	0,5	35
Соус	5,0	37
Соль и специи на 100 порций	4,5 руб.	

58. Составьте калькуляцию продажной цены одной порции блюда «Рагу из баранины» для столовой, исходя из данных табл. 13:

Рецептура блюда «Рагу из баранины»

Наименование продукта	Норма закладки на одно блюдо, г	Цена поступления за 1 кг продуктов, руб.
Баранина	96	80
Жир кулинарный	10	56
Морковь	44	10
Лук	24	11
Томатный соус	12	36
Мука	3	17
Картофель	100	9

Стоимость соли и специй на 100 блюд – 4,97 руб. Уровень издержек производства и обращения – 18,64 %, рентабельность – 5,5 %. Удельный вес продовольственных товаров с НДС в размере 10 % составляет 58 %.

Задания контрольной работы на материалах организаций потребительской кооперации

Выполнение задания надо начинать с краткой характеристики вида цен, указанных в задании.

Результаты решения задач следует оформить в форме таблиц, к каждой из которых дать письменные пояснения (по действиям).

При выполнении задач необходимо делать ссылки на нормативные документы по ценообразованию, в конце работы привести список используемой литературы.

Работа выполняется в отдельной тетради, подписывается автором с указанием даты выполнения.

После проверки правильно выполненная и оформленная контрольная работа допускается к защите.

Не допущенная к защите работа подрабатывается в соответствии с замечаниями рецензента.

Задача 1. Оптовые цены

Задача выполняется на материалах производственного предприятия кооперативной промышленности (пекарни, цеха, хлебозавода, комбината и др.).

1. Изучите виды оптовых цен. Дайте краткую характеристику каждому виду цен. Укажите, какими нормативными актами регламентируется калькулирование себестоимости продукции.
2. Перепишите калькуляцию себестоимости и отпускной цены по одному виду продукции.
3. Представьте расчет каждой статьи калькуляции с пояснением источников информации (нормы расхода сырья, цены и др.)
4. Выявите отклонения методики расчетов, производимых в предприятии, от действующей нормативной документации; объясните причины отклонений. Оформите протокол согласования свободной отпускной цены на товары (приложение 1).

Таблица 14

_____ (наименование предприятия)

_____ (месторасположение)

Калькуляция себестоимости и отпускной
цены _____

(наименование товара, артикул)

Наименование калькуляционной статьи	Сумма, руб.
Сырье и материалы	
и т.д.	
ИТОГО производственная себестоимость	
Внепроизводственные расходы	
Полная себестоимость	
Прибыль	
Оптовая цена предприятия	
Налог на добавленную стоимость	
Отпускная цена предприятия	

Задача 2. Цены при закупках и заготовках сельскохозяйственных продуктов и сырья

Задача выполняется на фактических материалах заготовительной организации (коопзаготпрома, коопзверопромхоза, заготсбыт-базы, сельпо).

1. Изучите методику калькулирования оптово-отпускных цен заготовительных организаций и укажите, какими нормативными актами она регламентируется.
2. Перепишите калькуляцию оптово-отпускной цены по одному виду сельскохозяйственной продукции.
3. Представьте расчет каждой статьи калькуляции с пояснением источников информации (цены, наценки, нормы расходов и др.).
4. Выявите отклонения методики расчетов, производимых в предприятии, от действующей нормативной документации, объясните причины отклонений.

Таблица 15

(наименование предприятия)

(местонахождение)

Калькуляция оптово-отпускной цены _____

(наименование сельхозпродукции)

Наименование калькуляционной статьи	Сумма, руб.
Закупочная цена	
Оптово-отпускная цена	

Дата _____

Задача 3. Розничные цены

Задача выполняется на материалах торговой организации.

1. Изучите виды цен, по которым товары поступают в торговую сеть, а также реализуются населению. Дайте краткую характери-

стику каждому виду цен и укажите, какими нормативными актами они предусмотрены.

2. Представьте сведения по 2–3 товарам. Укажите источник информации каждого показателя. Оформите реестр свободных розничных цен (приложение 2).

Задача 4. Ценообразование на предприятиях общественного питания

Задача выполняется на материалах предприятия общественного питания (столовой, кафе, объединения, ресторана, бара и др.).

1. Изучите методику калькулирования окончательных продажных цен на предприятиях общественного питания и укажите, какими нормативными актами они регламентируются.
2. Представьте расчет продажной цены на 2–3 блюда с пояснением источников информации (цены поступления, нормы закладок сырья, размеры наценок и т.д.).

Таблица 16

_____ (наименование предприятия)

_____ (месторасположение)

Калькуляционная карточка №

Наименование блюда _____

Номер по сборнику рецептов _____

Наименование продукта	Норма расхода сырья на 100 блюд, кг	Продажная цена за 1 кг, руб.	Стоимость сырьевого набора на 100 блюд, руб.
1.			
2.			
3.			
и т.д.			
Общая стоимость 100 блюд			
Продажная цена одного блюда			

Дата _____

5. ЗАДАНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Изучите наиболее актуальные темы дисциплины. Для углубленного их изучения рекомендуется расширить перечень источников из списка рекомендуемой литературы.

Наименование темы дисциплины	Источники, рекомендуемые для самостоятельной работы
1. Теоретические основы рыночного ценообразования	1, 2, 3, 4, 7, 9, 16, 18, 19
2. Виды цен в рыночной экономике и методы ценообразования	1, 2, 3, 4, 7, 9, 16, 18, 19
3. Оптовые цены	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19
4. Розничные цены на потребительские товары	3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18
5. Ценообразование и оценка эффективности коммерческих сделок	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16
6. Порядок формирования цен на экспортные и импортные товары	3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17
7. Цены при закупках и заготовках сельскохозяйственной продукции и сырья	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 11, 17
8. Порядок формирования цен на продукцию предприятий общественного питания	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19
9. Оценка ошибки и риска в установлении цен	1, 2, 3, 7, 10, 11, 14, 16, 17, 18

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. Липсиц И. В. Ценообразование: Управление ценообразованием в организации: Учебник. – М.: Экономистъ, 2004.
2. Салимжанов И.К. Ценообразование. – М.: КноРус, 2007.
3. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001.

Дополнительная литература

4. Абрютин М.С. Ценообразование в рыночной экономике: Учебник. – М.: Дело и сервис 2002.
5. Беляева И.Ю. Цены и ценообразование: Управленческий аспект: Учеб. пособие для вузов. – М.: КноРус, 2004.
6. Бутакова М.М. Практикум по ценообразованию: Учебное пособие для вузов. – М.: КноРус, 2006.
7. Герасименко В.В. Ценообразование: Учебное пособие для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2005.
8. Голощапов Н.А. Организация ценообразования на предприятии: Учебно-практическое пособие. – М.: ГЕЛАН, 2001.
9. Дейли Дж. Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества // Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2004.
10. Ефимовская Л.А. Порядок формирования цен на импортные товары: Лекция. – Новосибирск: СибУПК, 1998.
11. Ефимовская Л.А. Методические рекомендации по оценке эффективности коммерческих сделок. – 2-е изд., испр. – Новосибирск: СибУПК, 2006.
12. Комментарий к главе 25 Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль организаций». – М.: Современная экономика и право: Юрайт-М, 2002.
13. Налоговый кодекс Российской Федерации: В 2 ч. (по состоянию на 1 ноября 2004 г.; включая изменения, вступающие в силу с 1 января 2005 г.). – Новосибирск: Сиб. универ. изд-во, 2004.
14. Нэгл Т., Холлден Р. Стратегия и тактика ценообразования: руководство для принятия решений, приносящих прибыль / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001.

15. О мерах по упорядочению государственного регулирования цен, тарифов: Постановление Правительства РФ от 7 марта 1995 г. № 239 // Экономика и жизнь. – 1995. – № 11.
16. Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под ред. В.Е. Есипова.– СПб.: Питер, 2007.
18. Шуляк П.Н. Ценообразование: Учебно-практическое пособие. – М.: Дашков и К^о, 2002.
19. Яковлев Н.Я. Цены и ценообразование: Учебное пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000.

Приложение 1

Выписка из Методических рекомендаций по формированию свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги

Руководитель предприятия
(объединения)-потребителя
(заказчика)

Руководитель предприятия
(объединения)-изготовителя
(поставщика)

Подпись руководителя пред-
пред-
приятия (объединения)-пот-
ребителя (заказчика)

« _____ » _____ 200__ г.

М.П.

Подпись руководителя
приятия-изготовителя
(поставщика)

« _____ » _____ 200__ г.

М.П.

ПРОТОКОЛ

согласования свободной оптовой (отпускной) цены (тарифа) на продукцию, товары и услуги

(наименование предприятия-изготовителя)_____
(наименование предприятия-потребителя)
на поставку (оказание услуг) __________
(наименование продукции (услуг))

№ п/п	Наименование и краткая характеристика продукции (товара, услуг)	Артикул, марка, тип	Техническая документация, кем, когда утверждена	Единица измерения	Свободная оптовая (отпускная) цена (тариф) предприятия-изготовителя	Свободная цена посреднической организации (предприятия) Размер снабженческо-сбытовой надбавки (в случае ее регулирования)
1	2	3	4	5	6	7*

* Графа 7 заполняется при приобретении продукции (товаров) через снабженческо-сбытовые и другие предприятия и организации.

Выписка из Методических рекомендаций
по формированию и применению свободных
цен и тарифов на продукцию, товары и услуги

наименование предприятия (продавца),
регистрирующего свободные розничные цены
от _____ 200__ г. № _____

РЕЕСТР

свободных розничных цен на _____
(наименование товара)

№ п/п	Наименование и краткая характеристика товаров	Артикул, марка, тип	Объем партии	Свободная оптовая (отпускная) цена предприятия-изготовителя или свободная цена поступления (закупки)	Снабженческо-сбытовая надбавка (в случае ее регулирования), сумма или процент	Свободная розничная цена за единицу продукции (товара)	Размер торговой надбавки (сумма или процент)	Новая свободная розничная цена в случае ее изменения за единицу продукции (товара) и дата введения, новый размер торговой надбавки
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Руководитель (владелец) предприятия-продавца _____

(подпись)

« _____ » _____ 200__ г.

Выписка из Налогового кодекса РФ
(части первая и вторая): по состоянию
на 1 октября 2006 г.

Перечень товаров, по которым применяется ставка налога на добавленную стоимость в размере 10 %.

Налогообложение производится по налоговой ставке 10 % при реализации:

1) следующих продовольственных товаров:

- скота и птицы в живом весе;
- мяса и мясопродуктов (за исключением деликатесных: вырезки, телятины, языков, колбасных изделий – сырокопченых в/с, сырокопченых полусухих в/с, сыровяленых, фаршированных в/с; копченостей из свинины, баранины, говядины, телятины, мяса птицы–балыка, карбонада, шейки, окорока, пастромы, филея; свинины и говядины запеченных; консервов-ветчины, бекона, карбонада и языка заливного);
- молока и молокопродуктов (включая мороженое, произведенное на их основе, за исключением мороженого, выработанного на плодово-ягодной основе, фруктового и пищевого льда);
- яиц и яйцепродуктов;
- масла растительного;
- маргарина;
- сахара, включая сахар-сырец;
- соли;
- зерна, комбикормов, кормовых смесей, зерновых отходов;
- масла семян и продуктов их переработки (шротов, жмыхов);
- хлеба и хлебобулочных изделий (включая сдобные, сухарные и бараночные изделия);
- крупы;
- муки;
- макаронных изделий;
- рыбы живой (за исключением ценных пород: белорыбицы, лосося балтийского и дальневосточного, осетровых (белуги, бестера,

осетра, севрюги, стерляди), семги, форели (за исключением морской),

нельмы, кеты, чавычи, кижуча, муксуна, омуля, сига сибирского и амурского, чира);

– море- и рыбопродуктов, в том числе рыбы охлажденной, мороженой и других видов обработки, сельди, консервов и пресервов (за исключением деликатесных: икры осетровых и лососевых рыб; белорыбицы, лосося балтийского, осетровых рыб – белуги, бестера, осетра, севрюги, стерляди; семги; спинки и теши нельмы х/к; кеты и чавычи слабосоленых, среднесоленых и семужного посола; спинки кеты, чавычи и кижуча х/к, теши кеты и боковника чавычи х/к; спинки муксуна, омуля, сига сибирского и амурского, чира х/к; пресервов филе-ломтиков лосося балтийского и лосося дальневосточного; мяса крабов и наборов отдельных конечностей крабов варено-мороженых; лангустов);

– продуктов детского и диабетического питания;

– овощей (включая картофель);

2) следующих товаров для детей:

– трикотажных изделий для новорожденных и детей ясельной, дошкольной, младшей и старшей школьной возрастных групп: верхних трикотажных изделий, бельевых трикотажных изделий, чулочно-носочных изделий, прочих трикотажных изделий: перчаток, варежек, головных уборов;

– швейных изделий, в том числе изделий из натуральных овчины и меха кролика (включая изделия из натуральных овчины и меха кролика с кожаными вставками) для новорожденных и детей ясельной, дошкольной, младшей и старшей школьных возрастных групп, верхней одежды (в том числе плательной и костюмной группы), нательного белья, головных уборов, одежды и изделий для новорожденных и детей ясельной группы. Положения настоящего абзаца не распространяются на швейные изделия из натуральной кожи и натурального меха, за исключением натуральных овчины и меха кролика;

– обуви (за исключением спортивной): пинеток, гусариковой, дошкольной, школьной; валяной; резиновой: малодетской, детской, школьной;

– кроватей детских;

- матрацев детских;
- колясок;
- тетрадей школьных;
- игрушек;
- пластилина;
- пеналов;
- счетных палочек;
- счет школьных;
- дневников школьных;
- тетрадей для рисования;
- альбомов для рисования;
- альбомов для черчения;
- папок для тетрадей;
- обложек для учебников, дневников, тетрадей;
- касс цифр и букв;
- подгузников;

3) периодических печатных изданий, за исключением периодических печатных изданий рекламного или эротического характера;

– книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, за исключением книжной продукции рекламного и эротического характера.

В рамках настоящего подпункта под периодическим печатным изданием понимается газета, журнал, альманах, бюллетень, иное издание, имеющее постоянное название, текущий номер и выходящее в свет не реже одного раза в год.

В рамках настоящего подпункта к периодическим печатным изданиям рекламного характера относятся периодические печатные издания, в которых реклама превышает 40 процентов объема одного номера периодического печатного издания;

4) следующих медицинских товаров отечественного и зарубежного производства:

- лекарственных средств, включая лекарственные субстанции, в том числе внутриаптечного изготовления;
- изделий медицинского назначения.

Выписка из Налогового кодекса РФ
(части первая и вторая): по состоянию
на 1 октября 2006 г.

Ставки акцизов на отдельные виды товаров

Виды подакцизных товаров	Налоговая ставка (в процентах и (или) в рублях и копейках за единицу измерения)
1	2
Спирт этиловый из всех видов сырья (в том числе этиловый спирт-сырец из всех видов сырья)	23 руб. 50 коп. за 1 литр безводного спирта этилового
Спиртосодержащая парфюмерно-косметическая продукция в металлической аэрозольной упаковке	0 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах
Спиртосодержащая продукция бытовой химии в металлической аэрозольной упаковке	0 руб. 00 коп. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах
Алкогольная продукция (за исключением вин натуральных, в том числе шампанских, игристых, газированных, шипучих, натуральных напитков с содержанием этилового спирта не более 6 процентов от объема готовой продукции, изготовленных из виноматериалов, произведенных без добавления этилового спирта, и спиртосодержащая продукция (за исключением спиртосодержащей парфюмерно-косметической продукции в металлической аэрозольной упаковке и спиртосодержащей продукции бытовой химии в металлической аэрозольной упаковке)	162 руб. 00 коп. за 1 литр безводного спирта этилового, содержащегося в подакцизных товарах
Вина натуральные (за исключением шампанских, игристых, газированных, шипучих)	2 руб. 20 коп. за 1 литр

Продолжение прил. 4

1	2
Вина шампанские, игристые, газированные, шипучие	10 руб. 50 коп. за 1 литр
Пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли спирта этилового до 0,5 процента включительно	0 руб. 00 коп. за 1 литр
Пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли спирта этилового свыше 0,5 и до 8,6 процента включительно	2 руб. 07 коп. за 1 литр
Пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли спирта этилового свыше 8,6 процента	7 руб. 45 коп. за 1 литр
Табак трубочный, курительный, жевательный, сосательный, нюхательный, кальянный, за исключением табака, используемого в качестве сырья для производства табачной продукции	300 руб. 00 коп. за 1 кг
Сигары	17 руб. 75 коп. за 1 штуку
Сигариллы	217 руб. 00 коп. за 1000 штук
Сигареты с фильтром	100 руб. 00 коп. за 1000 штук + 5 процентов расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 115 руб. 00 коп. за 1000 штук
Сигареты без фильтра, папиросы	45 руб. 00 коп. за 1000 штук + 5 процентов расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 60 руб. 00 коп. за 1000 штук
Автомобили легковые мощностью двигателя до 67,5 кВт (90 л.с.) включительно	0 руб. 00 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)
Автомобили легковые мощностью двигателя свыше 67,5 кВт (90 л.с.) и до 112,5 кВт (150 л.с.) включительно	18 руб. 00 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)

Окончание прил. 4

1	2
Автомобили легковые мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.), мотоциклы мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.)	181 руб. 00 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)
Автомобильный бензин с октановым числом до «80» включительно	2657 руб. 00 коп. за 1 тонну
Автомобильный бензин с иными октановыми числами	3629 руб. 00 коп. за 1 тонну
Дизельное топливо	1080 руб. 00 коп. за 1 тонну
Моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей	2951 руб. 00 коп. за 1 тонну
Прямогонный бензин	2657 руб. 00 коп. за 1 тонну

Выписка из Приложения к приказу
ФТС России от 25.12.2006 г. № 1369**Ставки акцизов на подакцизные товары, ввозимые
на таможенную территорию Российской Федерации**

Наименование товара	Ставка акциза (в рублях и копейках и (или) в процентах за единицу измерения)
1	2
Спирт этиловый из всех видов сырья (в том числе этиловый спирт-сырец из всех видов сырья)	23 руб. 50 коп. за 1 литр безводного спирта этилового
Алкогольная продукция (за исключением вин натуральных, в том числе шампанских, игристых, газированных, шипучих, натуральных напитков с содержанием этилового спирта не более 6 процентов от объема готовой продукции, изготовленных без добавления этилового спирта)	162 руб. 00 коп. за 1 литр безводного спирта этилового, содержащегося в подакцизных товарах
Спиртосодержащая продукция (за исключением спиртосодержащей парфюмерно-косметической продукции в металлической аэрозольной упаковке и спиртосодержащей продукции бытовой химии в металлической аэрозольной упаковке)	162 руб. 00 коп. за 1 литр безводного спирта этилового, содержащегося в подакцизных товарах
Вина натуральные (за исключением шампанских, игристых, газированных, шипучих), натуральные напитки с содержанием этилового спирта не более 6 процентов от объема готовой продукции, изготовленные из виноматериалов, произведенных без добавления этилового спирта	2 руб. 20 коп. за 1 литр
Вина шампанские, игристые, газированные, шипучие	10 руб. 50 коп. за 1 литр
Пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли спирта этилового свыше 0,5 процента и до 8,6 процента включительно	2 руб. 07 коп. за 1 литр

1	2
Пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли спирта этилового свыше 8,6 процента	7 руб. 45 коп. за 1 литр
Табак трубочный, курительный, жевательный, сосательный, нюхательный, кальянный, за исключением табака, используемого в качестве сырья для производства табачной продукции	300 руб. 00 коп. за 1 кг
Сигары	17 руб. 75 коп. за 1 шт.
Сигариллы	217 руб. 00 коп. за 1000 шт.
Сigaretы с фильтром	100 руб. 00 коп. за 1000 шт. + 5 процентов расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 115 руб. 00 коп. за 1000 шт.
Сigaretы без фильтра, папиросы	45 руб. 00 коп. за 1000 шт. + 5 процентов расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 60 руб. 00 коп. за 1000 шт.
Автомобили легковые: автомобили легковые мощностью двигателя до 67,5 кВт (90 л.с.) включительно автомобили легковые мощностью двигателя свыше 67,5 кВт (90 л.с.) и до 112,5 кВт (150 л.с.) включительно автомобили легковые мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.)	0 руб. 00 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.) 18 руб. 00 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.) 181 руб. 00 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)
Мотоциклы мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.)	181 руб. 00 коп. за 0,75 кВт (1 л.с.)
Автомобильный бензин с октановым числом до «80» включительно	2657 руб. 00 коп. за 1 тонну
Автомобильный бензин с иными октановыми числами	3629 руб. 00 коп. за 1 тонну
Дизельное топливо	1080 руб. 00 коп. за 1 тонну
Моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей	2951 руб. 00 коп. за 1 тонну
Прямогонный бензин	2675 руб. 00 коп. за 1 тонну

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Программа, методические указания
и задания контрольной и самостоятельной работы

Редактор Л.Н. Старикова

Компьютерная верстка О.А. Андрияновой

Лицензия ИД № 01102 от 01.03.2000

Подписано в печать 05.05.2009. Формат 60x84/16. Бумага офсетная.
Тираж 400 экз. Печ. л. 4. Уч.-изд. л. 3,72. Изд. № 219. Заказ № 259.

Типография Сибирского университета потребительской кооперации.
630087, Новосибирск, пр. К. Маркса, 26.