№1

Определите:
а) свободную розничную цену изделия при условии, что товар поступает в розничную торговую сеть через оптовую базу;
б) прибыль промышленного предприятия от реализации изделия по свободным отпускным ценам.
в) рентабельность производства продукции.
если известны следующие данные:
а) себестоимость изделия-7,1 руб.;
б) ставка акциза 45% к свободной отпускной цене (без НДС);
в) НДС - 20% к свободной отпускной цене (без НДС);
г) свободная отпускная цена (с НДС) - 21,4 руб.;
д) оптовая надбавка - 6% к свободной цене;
е) торговая надбавка - 25% к свободной цене.

Решение
Вычислим оптовую надбавку к свободной отпускной цене.
21,4\*0,06=22,7руб. – цена изделия с оптовой надбавкой
22,7-21,4=1,3руб. – величина оптовой надбавки
Вычислим розничную цену.
21,4\*1,25=26,75руб.
Вычислим торговую надбавку.
26,75-21,4=5,35руб.
Определим величину НДС к свободной цене.
21,4\*0,2/1,2=3,6руб.
Вычислим цену товара без НДС.
21,4-3,6=17,8руб.
Вычислим величину акциза.
17,8\*0,45=8,01руб.
17,8-8,01=9,79руб. – цена товара без акциза.
Вычислим прибыль промышленного предприятия от реализации изделия по свободным отпускным ценам.
9,79-7,1=2,69руб.
Определим рентабельность предприятия.
2,69/7,1=0,38=38%.
Вычислим розничную цену изделия.
21,4+1,3+5,35=28,05руб.

№2

Вычислите среднегодовую цену товара, если известно, что цена к началу года была 15 ден.ед. за шт., с 18.03 цену повысили на 10%, а с 20.07 – еще на 12 %. Оборот по реализации за год составил 800 тыс.ден.ед., за 1 квартал – 200 тыс.ден.ед., в том числе за март – 70 тыс.ден.ед., за 2 квартал – 240 тыс.ден.ед.. за июль – 60 тыс.ден.ед.

Решение:
1. Определим цены повышения. С 18.03 цена стала 16,5 ден.ед. (15+(15\*0,1)). С 20.07 – 18,5 ден.ед. (16,5+(16,5\*0,12)).
2. Определим средние цены за те месяцы, когда цена изменялась, то есть за март и июль:
Средняя цена за март = (17\*15+14\*16,5)/ 31=15,7 ден.ед.
Средняя цена за июль = (19\*16,5+12\*18,5)/ 31=17,3 ден.ед.
3. Теперь, зная цену каждого месяца, определяем среднегодовую цену:
Средняя цена за год = ((200-70)\*15+(70\*15,7)+(240\*16,5)+(60\*17,3) +(800-200-240-60)\*18,5)/800=17 ден.ед.

№3

Определите свободную розничную цену изделия, составить структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные: себестоимость изделия – 800 руб., НДС – 18% к отпускной цене без НДС, отпускная цена предприятия (с НДС) – 1180 руб., оптовая надбавка – 10% к отпускной цене предприятия, торговая надбавка – 20% к отпускной цене промышленности.

Решение
1. Рассчитывается сумма НДС предприятия – производителя, р.:
1180 \*18 : 118 = 180
2. Прибыль предприятия определяется следующим образом, р.:
1180 – 800 – 180 = 200
3. Отпускная цена предприятия (без НДС) включает в себя себестоимость, прибыль изделия и составляет, р.: 800 + 200 = 1000
4. Оптовая надбавка начисляется к отпускной цене предприятия без НДС, р.:
1000 : 100 \*10 = 100
5. Налогооблагаемой базой для начисления НДС оптовой базы является оптовая надбавка. Уровень НДС у посредников и торговых организаций такой же, как у производителя, т.е. 18 %. НДС посредника рассчитывается следующим образом, р.:
100 : 100 \*18 = 18
6. Общий размер оптовой надбавки составит, р.:100 + 18 = 118
7. Отпускная цена промышленности включает в себя отпускную цену предприятия и оптовую надбавку (с учетом НДС), р.:1180 + 118 = 1298
8. Торговая надбавка начисляется к отпускной цене промышленности (без НДС производителя и посредника), р.:1100 : 100 \* 20 = 220
9. Определяется НДС торговой организации, р.:220 : 100 \* 18 = 39,6
10. Общий размер торговой надбавки составит, р.:220 + 39,6 = 259,6
11. Розничная цена включает в себя отпускную цену промышленности и торговую надбавку (с учетом НДС), р.:1298 + 259,6 = 1557,6
12. Структура розничной цены (доля элементов в розничной цене):
1) себестоимость – 51,4 % (800 : 1557,6 \*100);
2) прибыль – 12,8 % (200 : 1557,6 \* 100);
3) НДС – 11,5 % (180 : 1557,6 \* 100);
4) оптовая надбавка – 7,6 % (118 : 1557,6 \* 100);
5) торговая надбавка – 16,7 % (259,6 : 1557,6 \* 100);
Розничная цена составляет 100 % (51,4 + 12,8 + 11,5 + 7,6 + 16,7).
Поэлементный расчет структуры розничной цены может быть представлен также следующим образом:
1) отпускная цена промышленности – 83,3 % (1298 : 1557,6 \* 100);
2) торговая надбавка – 16,7 % (259,6 : 1557,6 \* 100).

Вывод: розничная цена изделия составляет 1557,6 руб.

№4

Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия «Бета» /равна 1,75. Определим последствия снижения цены на 1 руб., если до этого снижения объем (реализации составлял 10 ООО шт. по цене 117,5 руб./шт., а общие затраты были равны 100 тыс. руб. (в том числе постоянные—20 тыс. руб.) на весь объем производства.

Решение
1.Выручка от реализации до изменения цены равна
(17,5 руб. х 10 000 шт.) =175 тыс. руб.
2.Прибыль до изменения цены равна
(175 тыс. руб. — 100 тыс. руб.) = 75 тыс. руб.
З.Объем реализации после снижения цены составит
10 000 шт. х (1,75 х 1 руб./17,5 руб.) + 10 000 шт. = 11000 шт.
4.Выручка от реализации после снижения цены достигнет
(16,5 руб./шт. х 11 000 шт.) = 181,5 тыс. руб.
5.Общие издержки на производство и реализацию продукции после
снижения цены:
постоянные издержки — 20 тыс. руб.;
переменные издержки — 88 тыс. руб.;
общие издержки — 108 тыс. руб.
б.Прибыль после снижения цены будет равна (181,5 тыс. руб. — 108
тыс. руб.) = 73,5 тыс. руб. Таким образом, снижение цены привело к
потере прибыли на сумму 1,5 тыс. руб.

№5

Имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью, если ваша цена закупки равна 100 тыс. руб.; издержки обращения составляют 50 тыс. руб.; минимальная приемлемая рентабельность — 20%, максимально возможная цена реализации — 180 тыс. руб.?

Решение
Вариант решения 1.
Для ответа на вопрос задачи необходимо, прежде всего, вычислить по-средническое вознаграждение в абсолютном выражении исходя из уровня возможной цены реализации:
Нпоср=180-100 = 80(тыс.руб.).
С учетом издержек обращения абсолютная величина прибыли посредника составит 80 - 50 = 30 (тыс. руб.). Согласно этим условиям уровень рентабельности равен (30: 50) х 100% = 60%.
Раз минимальная приемлемая для посредника рентабельность равна 20%, то ему, безусловно, имеет смысл проводить эту операцию.

Вариант решения 2.
По этому варианту схема решения построена на расчете возможной цены реализации посредником при учете желаемой им рентабельности.
Так как по условию задачи минимальная приемлемая для посредника рентабельность равна 20%, а издержки обращения — 50 тыс. руб., его прибыль составит 10 тыс. руб. Тогда размер желаемого вознаграждения посредника — 60 тыс. руб. (50 + 10). В этом случае приемлемая для по-средника цена реализации равна 100 + 60 = 160 (тыс. руб.). По условию задачи возможная (с учетом конъюнктуры рынка) цена реализации равна 180 тыс. руб.
Следовательно, посреднику имеет смысл заниматься этой сделкой.