

## Задание для текущего контроля

**Задача 1.** Определите степень обоснованности розничной цены и выгодность коммерческой сделки, обоснуйте розничную цену на основе данных табл. 1.

Таблица 1

Показатели	Ябл о и (I)	Масло сливочное (II)	Сыр (III)	Рыба (IV)	Печенье (V)	Рис (VI)
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.

### Решение:

#### Яблоки:

Издержки обращения =  $38 * 19,24 \% = 7,31$  руб.

Рентабельность =  $(38 + 7,31) * 4,5 \% = 2,04$  руб.

НДС =  $(38 + 7,31 + 2,04) * 10 \% = 4,74$  руб.

Расчетная розничная цена =  $38 + 7,31 + 2,04 + 4,74 = 52,09$  руб.

Сравнивая расчетную розничную цену на яблоки с розничной ценой, установленной в магазине (52,09 руб. > 50 руб.), можно сделать вывод, что установленная в магазине розничная цена неэффективна и необоснованна.

Для решения сложившейся ситуации необходимо либо увеличивать цену на яблоки либо оптимизировать издержки обращения.

#### Масло сливочное:

Издержки обращения =  $80 * 18,28 \% = 14,62$  руб.

Рентабельность =  $(80 + 14,62) * 4 \% = 3,78$  руб.

НДС =  $(80 + 14,62 + 3,78) * 10 \% = 9,84$  руб.

Расчетная розничная цена =  $80 + 14,62 + 3,78 + 9,84 = 108,24$  руб.

Сравнивая расчетную розничную цену на масло сливочное с розничной ценой, установленной в магазине (108,24 руб. > 105 руб.), можно сделать вывод, что установленная в магазине розничная цена неэффективна и необоснованна.

Для решения сложившейся ситуации необходимо либо увеличивать цену на яблоки либо оптимизировать издержки обращения.

#### Сыр:

Издержки обращения =  $190 * 18,86 \% = 35,83$  руб.

Рентабельность =  $(190 + 35,83) * 4,5 \% = 10,16$  руб.

НДС =  $(190 + 35,83 + 10,16) * 10 \% = 23,60$  руб.

Расчетная розничная цена =  $190 + 35,83 + 10,16 + 23,60 = 259,60$  руб.

Сравнивая расчетную розничную цену на масло сливочное с розничной ценой, установленной в магазине (259,60 руб.  $\approx$  260 руб.), можно сделать вывод, что установленная в магазине розничная цена эффективна и обоснованна, позволяет получить заданный объем прибыли при заданном объеме издержек обращения.

#### **Рыба:**

Издержки обращения =  $48 * 15,36 \% = 7,37$  руб.

Рентабельность =  $(48 + 7,37) * 5 \% = 2,77$  руб.

НДС =  $(48 + 7,37 + 2,77) * 10 \% = 5,81$  руб.

Расчетная розничная цена =  $48 + 7,37 + 2,77 + 5,81 = 63,95$  руб.

Сравнивая расчетную розничную цену на масло сливочное с розничной ценой, установленной в магазине (63,95 руб.  $\approx$  65 руб.), можно сделать вывод, что установленная в магазине розничная цена эффективна и обоснованна, позволяет получить заданный объем прибыли при заданном объеме издержек обращения.

#### **Печенье:**

Издержки обращения =  $36 * 14,81 \% = 5,33$  руб.

Рентабельность =  $(36 + 5,33) * 4 \% = 1,63$  руб.

НДС =  $(36 + 5,33 + 1,63) * 10 \% = 4,30$  руб.

Расчетная розничная цена =  $36 + 5,33 + 1,63 + 4,30 = 47,26$  руб.

Сравнивая расчетную розничную цену на масло сливочное с розничной ценой, установленной в магазине (47,26 руб.  $\approx$  48 руб.), можно сделать вывод, что установленная в магазине розничная цена эффективна и обоснованна, позволяет получить заданный объем прибыли при заданном объеме издержек обращения.

#### **Рис:**

Издержки обращения =  $27 * 14,29 \% = 3,85$  руб.

Рентабельность =  $(27 + 3,85) * 6 \% = 1,85$  руб.

НДС =  $(27 + 3,85 + 1,85) * 10 \% = 3,27$  руб.

Расчетная розничная цена =  $27 + 3,85 + 1,85 + 3,27 = 35,98$  руб.

Сравнивая расчетную розничную цену на рис с розничной ценой, установленной в магазине (35,98 руб.  $\approx$  36 руб.), можно сделать вывод, что установленная в магазине розничная цена эффективна и обоснованна, позволяет получить заданный объем прибыли при заданном объеме издержек обращения.

Возможность вести грамотную ценовую политику – залог успешного бизнеса. Очень важно уметь вовремя снизить цену, что бы она была равновесной, могла покрывать расходы предприятия и приносить прибыль и могла позволить товару быть на рынке конкурентно способной.