



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Калининградский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «КГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Начальник УРОПСИ

Фонд оценочных средств
(приложение к рабочей программе модуля)
«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РХК»

основной профессиональной образовательной программы бакалавриата
по направлению подготовки

38.03.01 ЭКОНОМИКА
Профиль подготовки
«ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА»

ИНСТИТУТ

отраслевой экономики и управления

РАЗРАБОТЧИК

кафедра экономики и финансов

1 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплины	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
<p>ПК-10: Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчёта экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчёты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами</p>	<p>ПК-10.4: Анализирует исходные данные, необходимые для расчёта цен и обоснования выбора ценовой политики организаций разных отраслей</p>	<p>Ценообразование в РХК</p>	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание основных понятий курса, - основные виды цен, используемые в экономике РХК, - структуру цены и составляющие ее компоненты, - важнейшие факторы, определяющие уровень и динамику цен, - механизм формирования цен и основные методы ценообразования в РХК, ценовые стратегии фирмы. <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - находить и анализировать исходную информацию для определения и анализа цен, - рассчитать цену на конкретный продукт, используя различные методы ценообразования, - предложить оптимальную ценовую стратегию, - применять полученные знания в реальных практических ситуациях. <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - экономической и финансовой терминологией, используемой в современной финансовой науке и практике, - инструментами сбора, оценки и анализа исходной информации для принятия ценовых решений, - методами расчета цены и ее элементов по конкретному продукту, - методами и инструментами корректировки цен с целью их оптимизации, - инструментами и методами обоснования ценовых решений

2 ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПОЭТАПНОГО ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ) И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1 Для оценки результатов освоения дисциплины используются:

- оценочные средства текущего контроля успеваемости;
- оценочные средства для промежуточной аттестации по дисциплине.

2.2 К оценочным средствам текущего контроля успеваемости относятся:

- тестовые задания;
- задания по темам практических занятий.

2.3 К оценочным средствам для промежуточной аттестации по дисциплине, проводимой в форме зачёта, соответственно относятся:

- промежуточная аттестация в форме зачета проходит по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости.

3 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

3.1 Тестовые задания используются для оценки освоения тем дисциплины студентами очной, очно-заочной форм обучения (приложение № 1). Тестирование обучающихся проводится на занятиях после рассмотрения на лекциях соответствующих тем.

Тестирование производится методом случайной выборки (20 вопросов в итоговом тестовом задании) в системе тестирования «INDIGO». Оценка по результатам тестирования зависит от уровня освоения студентом тем дисциплины и соответствует следующему диапазону (%):

- от 0 до 55 – неудовлетворительно;
- от 56 до 70 – удовлетворительно;
- от 71 до 85 – хорошо;
- от 86 до 100 – отлично.

Положительная оценка выставляется студенту при получении от 56 до 100% верных ответов.

3.2 В приложении № 2 приведены типовые задания для проведения практических занятий, предусмотренных рабочей программой дисциплины. Для самостоятельной подготовки к практическому занятию необходимо внимательно изучить цель занятия, материал, полученный на лекции. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. Положительная оценка по ним ставится при выполнении

студентом задания и защиты у преподавателя ведущего практические занятия. Неудовлетворительная оценка выставляется, если студент не выполнил предусмотренные рабочей программой дисциплины практические задания.

3.3. В приложении № 3 приведены типовые задания для самостоятельной работы студентов. Основная цель этой работы – закрепление, расширение и углубление знаний, полученных в теоретическом курсе, приобретение навыков разработки практических рекомендаций в условиях большей, чем на практических занятиях, самостоятельности.

4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета. Промежуточная аттестация проходит по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости, в том числе:

- положительно аттестованные по результатам проведенного тестирования;
- получившие положительную оценку по результатам работы в текущем семестре на семинарских и практических занятиях.

4.2 В приложении № 4 приведены контрольные вопросы, которые при необходимости, могут быть использованы для проведения промежуточной аттестации.

4.3 Промежуточная аттестация проходит по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости.

4.4 Оценка за зачет («зачтено», «не зачтено») является экспертной и зависит от уровня освоения бакалавром тем дисциплины (таблица 2).

Таблица 2 – Система оценок и критерии выставления оценки

Система оценок	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
Критерий	«не зачтено»	«зачтено»		
1 Системность и полнота знаний в отношении изучаемых объектов	Обладает частичными и разрозненными знаниями, которые не может научно-корректно связывать между собой (только некоторые из которых может связывать между собой)	Обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает полнотой знаний и системным взглядом на изучаемый объект

Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«не зачтено»	«зачтено»		
2 Работа с информацией	Не в состоянии находить необходимую информацию, либо в состоянии находить отдельные фрагменты информации в рамках поставленной задачи	Может найти необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, интерпретировать и систематизировать необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, систематизировать необходимую информацию, а также выявить новые, дополнительные источники информации в рамках поставленной задачи
3. Научное осмысление изучаемого явления, процесса, объекта	Не может делать научно корректных выводов из имеющихся у него сведений, в состоянии проанализировать только некоторые из имеющихся у него сведений	В состоянии осуществлять научно корректный анализ предоставленной информации	В состоянии осуществлять систематический и научно корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные задаче данные	В состоянии осуществлять систематический и научно-корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные поставленной задаче данные, предлагает новые ракурсы поставленной задачи
4. Освоение стандартных алгоритмов решения профессиональных задач	В состоянии решать только фрагменты поставленной задачи в соответствии с заданным алгоритмом, не освоил предложенный алгоритм, допускает ошибки	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом, понимает основы предложенного алгоритма	Не только владеет алгоритмом и понимает его основы, но и предлагает новые решения в рамках поставленной задачи

5 СВЕДЕНИЯ О ФОНДЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО СОГЛАСОВАНИИ

Фонд оценочных средств для аттестации по дисциплине «Ценообразование в РХК» представляет собой компонент основной профессиональной образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (профиль подготовки «Прикладная экономика»).

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры экономики и финансов (протокол № 6 от 26.04.2022).

Заведующий кафедрой



А.Г. Мнацаканян

ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РХК»

Вариант 1.

1. Система цен представляет собой:
 - а) совокупность бартерных процессов во внутренней и внешней торговле;
 - б) упорядоченную совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические процессы на всех стадиях воспроизводства;
 - в) оценку материальных и трудовых ресурсов.

2. При повышении материальной заинтересованности работников цена выполняет функцию:
 - а) стимулирующую;
 - б) учетно-измерительную;
 - в) распределительную.

3. Цены, которые складываются на рынке на основе спроса и предложения:
 - а) свободные;
 - б) регулируемые;
 - в) фиксированные.

4. Функции цены — это:
 - а) основные принципы ценообразования;
 - б) конкретные задачи, которые решаются с помощью различных видов цен;
 - в) наиболее общие свойства, которые характерны для любого вида цен и для каждой конкретной цены.

5. Важная черта, которая отличает монополистическую конкуренцию от совершенной конкуренции, состоит в том, что:
 - а) имеются серьезные барьеры для вхождения на рынок монополистической конкуренции;
 - б) в длительном периоде в условиях монополистической конкуренции организации получают экономическую прибыль;
 - в) конкурирующие организации продают уникальные товары.

6. В состав оптовой отпускной цены входят следующие элементы:
 - а) оптовая цена предприятия изготовителя и налоги;
 - б) себестоимость и прибыль;
 - в) себестоимость и снабженческо-сбытовая надбавка.

7. Сущность учетно-измерительной функции заключается в учете:
 - а) затрат и результатов в воспроизводственном процессе;
 - б) налоговых и неналоговых поступлений в доходную часть бюджета;
 - в) результатов перераспределения созданного национального дохода между отраслями и регионами.

8. Основанием для выделения твердых цен является:
 - а) степень регулирования;
 - б) устойчивость во времени;

в) постоянство структурных элементов.

9. Трансфертные цены используются в коммерческих сделках между:

- а) предприятиями промышленности и строительными организациями
- б) структурными подразделениями ТНК
- в) несколькими посредниками.

10. Снижение цены на товар приводит к росту выручки от продаж в случае:

- а) высокоэластичного спроса;
- б) низкоэластичного спроса;
- в) положительной эластичности.

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

- а) взаимозаменяемыми;
- б) взаимодополняемыми;
- в) нормальными.

12. Спрос считается неэластичным, при:

- а) существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно;
- б) несущественном снижении цены спрос увеличится значительно;
- в) постоянной цене изменяется спрос.

13. Равновесная цена – цена, при которой равны ...

- а) объем реального производства и потенциальные возможности организации;
- б) объем спроса на товар и объем его предложения;
- в) рентабельность и затраты на производство товара.

14. Разность между выручкой от продаж продукции и переменными затратами....

- а) валовая прибыль;
- б) маржинальная прибыль;
- в) чистый доход.

15. Цена, которая при устойчивом спросе за счет преднамеренного снижения доходов (прибыли) в краткосрочном периоде затрудняет доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам и ограничивает конкуренцию на рынке

- а) монопольно низкой;
- б) монополистически низкой;
- в) убыточной.

16. Точка безубыточности означает, что прибыль предприятия в ней:

- а) любая из вышеперечисленных;
- б) положительная;
- в) нулевая.

17. Закупочные цены предназначены для решения следующих задач:

- а) обеспечение государственных закупок рыбной продукции
- б) реализация национального проекта в области рыбного хозяйства
- в) обеспечение воспроизводственного процесса рыбохозяйственного предприятий.

18. Олигополия — это такая рыночная структура, при которой:

- а) в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия;
- б) в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден;
- в) товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель.

19. Основной метод установления цен:

- а) «снятия сливок»;
- б) захват потребительского излишка;
- в) средние затраты плюс прибыль.

20. Переменные затраты на единицу продукции ...

- а) зависят от постоянных затрат;
- б) увеличиваются, если объём производства растёт;
- в) снижаются в зависимости от объёма производства.

Вариант 2.

1. Методология ценообразования — это:

- а) наиболее общие условия, необходимые для обеспечения нормального процесса формирования, установления и применения цен
- б) перечень различных переменных аргументов (условий), которые оказывают влияние на формирование уровня, структуры и динамики цены
- в) совокупность принципов, правил и методик формирования цен, используемых участниками процесса ценообразования для решения конкретных задач

2. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции:

- а) учетно-измерительной;
- б) регулирующей;
- в) распределительной.

3. На рынке свободной конкуренции организация придерживается:

- а) адаптивной политики цен;
- б) политики приспособления к ведущим конкурентам;
- в) маркетингового ценообразования.

4. Олигополия — это такая рыночная структура, при которой:

- а) в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия;
- б) товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много покупателей;
- в) в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден.

5. В группу условий совершенной конкуренции входит условие:

- а) имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара;
- б) товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя;
- в) отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль для нового производителя и нет препятствия для выхода их из отрасли.

6. Особенность оптовых цен:

- а) назначаются на крупные партии товара;
- б) по такой цене товар продается промежуточному потребителю;
- в) по такой цене товар покупается для конечного потребления.

7. В системе государственных закупок важным принципом ценообразования является принцип:

- а) неоднозначности принимаемых решений;
- б) единства процесса формирования цен и контроля их соблюдения;
- в) ранжирования задач, выполняемых ценами.

8. Методом косвенного ценового регулирования является...

- а) установление предельных цен;
- б) кратковременное «замораживание» цен;
- в) антимонопольное законодательство.

9. При анализе средних цен корректно применить среднюю взвешенную по объемам продаж, если:

- а) изменение цен не приводит к значительным изменениям объемов продаж;
- б) изменение цен приводит к значительным изменениям объемов продаж;
- в) цены остаются постоянными.

10. Правила ценообразования — это:

- а) способ расчета цены;
- б) обязательные требования, предъявляемые к процессу ценообразования при формировании и применении цены на конкретный товар;
- в) наиболее общие условия, характеризующие систему контроля цен.

11. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это ...

- а) нижний порог цены для участника сделки;
- б) цена другой сходной сделки на сходный товар;
- в) цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар.

12. Производитель считает возможным повышение цен, если:

- а) стремится расширить свое присутствие на рынке;
- б) имеет незанятые производственные мощности;
- в) производит уникальную продукцию.

13. Фактором, способствующим снижению цен, является:

- а) повышение фондоемкости производства;
- б) превышение роста производительности труда над ростом оплаты труда;
- в) снижение фондоотдачи.

14. Причины широкого распространения методов затратного ценообразования на практике:

- а) доступность информации об издержках;
- б) справедливость по отношению к участникам товарообменной операции;
- в) надежность информации.

15. Точка безубыточности – это:

- а) цена, при которой организация начинает получать прибыль;
- б) объем производства, при котором производитель работает без убытков;
- в) уровень затрат, необходимый для производства продукции.

16. Базисное условие цены FCA предполагает сдачу товара:

- а) в порту назначения;
- б) в порту отправления;
- в) экспедитору в поименованном пункте.

17. Более высокая цена устанавливается, если спрос ...

- а) единичной эластичности;
- б) неэластичный;
- в) эластичный.

18. В группу условий совершенной конкуренции входит условие:

- а) имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара;
- б) информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна;
- в) товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя.

19. Спрос на товар с ростом цены:

- а) повысится
- б) уменьшится
- в) не изменится

20. Ценовые факторы, воздействующие на динамику предложения — это:

- а) плата за производственные ресурсы;
- б) потребительские ожидания;
- в) вкусы покупателей.

Вариант 3

1. Ценообразующий фактор, содействующий росту цен:

- а) совершенствование технологии производства;
- б) высокая налоговая нагрузка;
- в) снижение налоговой нагрузки.

2. Ценообразующий фактор, способствующий снижению цен.

- а) снижение материалоемкости;
- б) кризисное состояние экономики;
- в) увеличение стоимости сырья.

3. Маржинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара ...

- а) качество;
- б) полезность;
- в) предельную полезность.

4. Цена, формирующаяся под влиянием различных государственных ограничений

- а) отпускная;
- б) регулируемая;

в) фиксированная.

5. Цена, применяемая предприятиями- изготовителями, снабженческо-сбытовыми и др. организациями в расчетах со всеми покупателями за исключением населения

- а) закупочная;
- б) оптовая;
- в) отпускная.

6. Цена, по которой предприятия-изготовители, снабженческо-сбытовые и др. организации продают продукцию крупными партиями другим предприятиям

- а) закупочная;
- б) оптовая;
- в) розничная.

7. Цена, по которой товар приобретается населением у торговых предприятий, на рынках и является ценой конечного потребления

- а) свободная;
- б) закупочная;
- в) розничная.

8. Цены, по которым перерабатывающие предприятия закупают сельскохозяйственную продукцию у сельхозпредприятий в счет госзаказа

- а) оптовые;
- б) фиксированные;
- в) отпускные.

9. Метод ценообразования, при котором цена формируется за счет рассчитанной себестоимости единицы продукции, заданного размера прибыли и косвенных налогов, называется...

- а) маржинальных издержек;
- б) агрегатный;
- в) затратный.

10. Метод ценообразования, который заключается в том, что продавцы (производители) анонимно участвуют в конкурсе предложения, при этом выигрывает тот, чья цена предложения обеспечивает покупателю максимальную прибыль, называется...

- а) следования за лидером;
- б) структурной аналогии;
- в) тендерный.

11. Функция цены, выражающаяся в поощрительном или сдерживающем воздействии на производство и потребление различных товаров через величину заключенной в цене прибыли...

- а) стимулирующая;
- б) информационная;
- в) балансирующая.

12. Функция цены, участвующая в распределении и перераспределении национального дохода между отраслями экономики, регионами, социальными группами населения

- а) стимулирующая;

- б) учетная;
- в) распределительная и перераспределительная.

13. Система цен представляет собой:

- г) совокупность бартерных процессов во внутренней и внешней торговле;
- д) упорядоченную совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические процессы на всех стадиях воспроизводства;
- е) оценку материальных и трудовых ресурсов.

14. Функция цены, проявляющаяся в том, что цена служит индикатором состояния дел в национальной экономике, дает информацию о конъюнктуре того или иного рынка

- а) стимулирующая;
- б) информационная;
- в) балансирующая.

15. Функция цены, проявляющаяся в том, что цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей, как количественных (выручка, прибыль и т.д.), так и качественных (рентабельность, фондоотдача и т. д.)

- а) стимулирующая;
- б) распределительная;
- в) учетная.

16. На рынке свободной конкуренции организация придерживается:

- а) адаптивной политики цен;
- б) маркетингового ценообразования;
- в) политики доминирующего лидерства.

17. К методам прямого государственного регулирования относится...

- а) установление предельных и фиксированных цен;
- б) обоснованная налоговая политика;
- в) антимонопольное законодательство

18. Классификационный признак, лежащий в основе деления цен на отпускные, оптовые, розничные

- а) по способу установления;
- б) от стадии товародвижения;
- в) по сфере производства.

19. Скидка, предоставляемая покупателям, закупающим большое количество товара, устанавливается обычно в процентах к общей стоимости или в процентах к цене единицы товара

- а) временная;
- б) сезонная;
- в) количественная.

20. Основное различие оптовой и розничной цены заключается в:

- а) категории покупателя, ради которого организована продажа (предприятия или население);
- б) размере партии продажи товара;
- в) применении надбавок или скидок.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РХК»

Практическое занятие 1 «Цена в современной экономике»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Работа с тестом.

Вопросы:

1. В чем заключается сущность учетно-измерительной функции цен? Может ли цена товара отличаться от стоимости?
2. В расчете каких показателей, характеризующих эффективность производства, участвует цена?
3. Через какие каналы осуществляется распределительная функция цен?
4. Как связаны между собой функция сбалансирования спроса и предложения и распределительная функция?
5. Какую роль играют цены на рынке совершенной конкуренции?
6. В чем сходство и различие рынка монополистической конкуренции и конкурентного рынка?

Задания для практических занятий

1 Определить валовую балансовую прибыль, если известны следующие данные:

выручка от реализации продукции составила 420 млн. руб.;

затраты на производство продукции – 706 млн. руб.;

прочие доходы – 348 млн. руб.;

прочие убытки – 260 млн. руб.

2 Определить прибыль, рентабельность продукции и рентабельность производственных фондов, если объем реализации составил 117 млн. руб., себестоимость реализованной продукции 90 млн. руб., стоимость основных производственных фондов 65 млн. руб., нормируемых оборотных средств – 18 млн. руб.

3 В I квартале было произведено 10000 изделий по цене 90 рублей за единицу. Постоянные расходы составили 180 тыс. рублей, удельные переменные – 60 рублей. Во II квартале планируется увеличить прибыль на 10%. Сколько для этого необходимо произвести продукции?

4. Определите розничную цену на изделие, если производственная себестоимость составляет 80 рублей; внепроизводственные расходы 3% от себестоимости. Плановая прибыль – 15%, торговая наценка – 10%.

5. Предприятие является чистым монополистом. В случае, если оно установит цену 1000 рублей, то продаст 1 изделие. Снижая цену на 100 рублей при каждом уровне цен объем сбыта увеличивается на 1 изделие дополнительно.

Определите предельный и общий доход предприятия при каждом уровне цен и предложите оптимальную цену.

Составьте таблицу и график общего дохода.

Общий доход = Цена одного изделия * Количество проданных изделий

Предельный доход (ПД) – выручка, полученная от продажи дополнительной единицы продукции: $ПД = ОД_{п} - ОД_{п-1}$.

Практическое занятие 2 «Классификация цен».

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций:
 - Дайте характеристику основным структурным элементам оптовой (отпускной) цены, цены закупки, розничной цены.
 - Как влияет на структуру розничной цены изменение каналов движения товара от продавца к покупателю?
 - Назовите основные источники информации о ценах товаров и услуг.
 - Почему цены фактических сделок обычно отличаются от прейскуранных цен? Какую роль играют прейскуранные цены?
 - Какие цены в условиях инфляции наиболее выгодны продавцу, а какие - покупателю?
 - Какие элементы цены обычно составляют ее скользящую часть, а какие - подвижную?

- Что такое «лимит скольжения»?
- Почему при расчете сопоставимых цен могут использоваться разные индексы?

Назовите известные вам индексы, применяемые для этих целей.

2. Работа с тестом.

Задания для практических занятий

1. Себестоимость единицы промышленной продукции $C_{п.г.}=150$ тыс. рублей; годовой объем реализации $Q_{г.}=2000$ единиц; среднегодовая стоимость производственных фондов 500 млн. рублей; рентабельность предприятия 15%.

Определить оптовую цену предприятия.

2 Себестоимость единицы промышленной продукции 150 тыс. рублей; доля материальных затрат в полной себестоимости - 60%; прибыль и расходы сбытовых организаций в сумме составляют 5,6 млн. рублей. Оптовая цена предприятия – 187,5 тыс. рублей.

Определить оптовую цену промышленности.

3 Проследим формирование цен на промышленную продукцию, если имеются следующие данные:

- плановая себестоимость единицы промышленной продукции – 150 тыс. рублей;
- прибыль, приходящаяся на единицу продукции, - 37,5 тыс. рублей; 50
- НДС – 19,5 тыс. рублей;
- текущие издержки и прибыль сбытовых организаций – 5,6 тыс. рублей;
- текущие издержки и прибыль торговых организаций – 11,7 тыс. рублей.

4 Определите верхний предел (границу) цены, если цена базовой модели – 120 тыс. рублей; производительность новой и старой модели: соответственно 1200 и 1000 единиц, норма амортизации по старой модели – 10%, по новой модели – 15%, нормативный коэффициент эффективности – 0,25. Эксплуатационные расходы по старой модели – 40 тыс. рублей; по новой модели – 30 тыс. рублей, экономия капитальных вложений – 10 тыс. рублей.

Практическое занятие 3 «Ценовая политика предприятий РХК и выбор ценовой стратегии».

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций:
 - Какие структурные подразделения предприятия участвуют в формировании и реализации ценовой политики?
 - Назовите основные цели ценовой политики предприятия.
 - Назовите основные этапы процесса формирования стратегии ценообразования и раскройте их содержание.
 - Как влияет структура затрат на выбор стратегии ценообразования?
 - Как влияет эластичность спроса по цене на выбор стратегии ценообразования?
 - Почему фирмы, осуществляющие продажу по каталогам, выбирают стратегию случайной скидки?
 - Какие показатели необходимо проанализировать, принимая решение о снижении цены на одном из сегментов рынка?
2. Решения практических задач.

Задания для практических занятий

1. На основе информации о структуре цен на отдельные продукты питания в I полугодии 2020 г. определите суммарную долю снабженческо-сбытовой и торговой надбавки (наценки посредников) по каждому товару. По каким товарам предприятия розничной торговли имеют наибольшие возможности для ценовой конкуренции? По каким товарам такие возможности есть у сельскохозяйственных предприятий? По каким товарам снижение цен возможно в большей степени за счет контроля за издержками на производство? По каким товарам размер цены может определяться в большей степени стоимостью сельскохозяйственной продукции? Будут ли различаться задачи в области ценообразования на рынках этих продуктов?

Таблица 2.1 – Исходные данные

Структура розничных цен	Говядина	Мясо птицы	Колбаса вареная	Хлеб из пшеничной муки	Сахар-песок	Водка	Масло подсолнечное	Масло сливочное	Молоко цельное
Стоимость сырья и основных материалов, за вычетом	58,5	64,1	61,9	42,6	34,9	4,3	29,4	64,8	47,1

возвратных отходов, побочной и сопутствующей продукции									
Расходы на производство	14,1	10,8	13,1	25,1	14,8	14,6	9,3	11,3	26,4
Полная себестоимость единицы продукции	72,6	74,9	75,0	67,7	49,7	18,9	38,7	76,1	73,5
Прибыль промышленных предприятий	5,5	2,0	2,5	8,8	6,9	3,6	23,8	0,8	3,8
Отпускная цена без НДС и других налогов	78,1	76,9	77,5	76,5	56,6	22,5	62,5	76,9	77,3
Отпускная цена с НДС и другими налогами	85,3	83,2	84,9	83,5	64,9	78,8	70,1	87,3	83,5
Розничная цена	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

2. Продукция поставляется на экспорт. Определите величину цен FOB и CIF. Ниже приведены условные данные: стоимость товара - 100 000 руб.; доставка в порт отправления - 1000 руб.; стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна - 2000 руб.; стоимость доставки на борт судна - 500 руб.; фрахт до порта назначения - 5000 руб.; стоимость погрузочно-разгрузочных работ в стране-импортере - 2500 руб.; доставка на склад покупателя - 500 руб.;- страхование груза - 2000 руб.

3. Определить цену FOB и CIF.

Исходные данные: себестоимость - 20 000 руб.; прибыль - 25% от себестоимости; стоимость перевозки до порта - 3000 руб.; стоимость погрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна - 1500 руб.; стоимость доставки на борт судна и складирование на судне - 1000 руб.; расходы на коносамент - 2400 руб.; морской фрахт до порта назначения - 9000 руб.; страхование - 3%.

4. В контракте определена цена на условиях CIF и приведены следующие данные: цена на условиях CIF - 75 000 руб.; стоимость груза - 39 000 руб.; стоимость транспортировки груза - 30 000 руб.; стоимость страхования груза - 1500 руб.; другие расходы - 4500 руб.

Определите контрактную цену на условиях FOB.

5. Фирма на условиях скользящих цен получила заказ на поставку оборудования. Дата получения заказа - январь 2021 г., срок поставки - декабрь 2022 г. Предложенные поставщиком условия скольжения определяют следующую раскладку цены на составляющие: стоимость материалов - 50%; стоимость рабочей силы - 20%; неизменная часть цены - 30%.

Предполагается, что за 2021-2022 гг. цены на материалы вырастут на 17%, а ставки номинальной заработной платы повысятся в машиностроении на 25%. Приняв базисную цену за 100 условных единиц, определите по формуле скольжения ожидаемый процент повышения цены.

6. Рассчитайте цену товара на момент поставки исходя из следующих условий. Цена товара на момент заключения договора поставки составила 1200 руб., доля заработной платы в цене товара на момент заключения договора составила 20%, доля сырья - 35%. Стоимость 1 кг сырья на момент заключения договора - 300 руб., на момент исполнения договора - 450 руб., заработная плата на момент заключения договора - 2200 руб., на момент исполнения договора - 3300 руб.

Практическое занятие 4. «Методы ценообразования»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Решения практических задач

Вопросы:

- 1) В чем состоят основные недостатки затратного ценообразования?
- 2) Почему методы затратного ценообразования достаточно распространены на практике?
- 3) Чем торговая скидка отличается от торговой наценки?
- 4) В чем суть методов калькулирования по полным затратам?
- 5) Какие задачи можно решить, применяя калькулирование по сокращенным затратам? – см. выше

Задания для практических занятий

1. Предприятие осуществляет продажу своей продукции по каталогам на рынке покупателей со средним уровнем доходов. Доля переменных затрат составляет 30% к объему реализации продукции в стоимостном выражении. Фирма предлагает скидку в 20% на 40% продукции. По оценкам специалистов это предложение вызовет рост объема продаж

продукции со скидкой на 35% и продукции без скидки на 10%. Оцените финансовые последствия данного предложения. Как изменится прибыль фирмы? Будет ли данное решение выгодным?

2. Молочный завод, расположенный в небольшом городе, является единственным поставщиком продукции на местный рынок. Емкость местного рынка значительно меньше мощности завода. Молочный завод поставляет основную часть своей продукции в два крупных города, которые расположены на расстоянии 250-300 км от завода. Цены, по которым продается продукция молочного завода, в этих городах на 10-15% ниже, чем в родном городе. Охарактеризуйте стратегию ценообразования данного завода. Дайте ей оценку с точки зрения факторов, влияющих на эффективность стратегии.

Практическое занятие 5. «Рыночная конъюнктура и ее влияние на ценообразование. Ценообразование на рынках различных типов»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Решения практических задач

Вопросы:

1. Роль и значение цены в рыночной экономике.
2. Функции цены.
3. Отличительные черты рыночного ценообразования от централизованного установления цен.
4. Какие факторы учитываются при построении экономической модели безубыточности?
5. Какие упрощающие предположения принимаются при анализе бухгалтерской модели безубыточности?
6. Можно ли использовать бухгалтерскую модель безубыточности при производстве двух и более изделий?
7. Можно ли использовать бухгалтерскую модель безубыточности для определения цены товара? – см. выше

Задачи и методические указания к их решению

1. В таблице 2.2 приведен расчет совокупных издержек на производство товаров.

Таблица 2.2 - Расчет совокупных издержек на производство товаров

Показатель	Изделие				Итого
	1	2	3	4	
1. Рыночная цена, руб.	3960	4320	4680	5400	
2. Объем продаж ожидаемый, шт.	7000	8000	4000	1000	20000
3. Выручка от реализации, тыс. руб.	27720	34560	18720	5400	86400
4. Переменные расходы на единицу продукции - всего, руб.	1883	1961	2011	2559	
4.1. Материальные расходы	850	900	950	1 100	
4.2. Расходы на оплату труда	350	370	370	550	
4.3. Прочие переменные расходы	683	691	691	909	
5. Постоянные расходы, тыс. руб., всего					29500
6. Распределение постоянных расходов на единицу продукции, руб.					
6.1. Пропорционально количеству изделий (вариант 1)	1475	1475	1475	1475	29 500
6.2. Пропорционально объему продаж (вариант 2)	1352	1475	1598	1844	29 500
6.3. Пропорционально заработной плате (вариант 3)	1388	1467	1467	2181	29 500
7.1. Совокупные удельные издержки, руб. (вариант 1)	3358	3436	3486	4034	
7.2. Совокупные удельные издержки, руб. (вариант 2)	3235	3436	3609	4403	
7.3. Совокупные удельные издержки, руб. (вариант 3)	3271	3428	3478	4740	
8.1. Цена товара (рентабельность 25% к совокупным издержкам), руб. (вариант 1)	4188	4295	4358	5043	
8.2. Цена товара (рентабельность 25% к совокупным издержкам), руб. (вариант 2)	4043	4295	4511	5503	
8.3. Цена товара (рентабельность 25% к совокупным издержкам), руб. (вариант 3)	4089	4285	4348	5925	

В приведенной таблице цена, рассчитанная по полным издержкам, может составить по изделию 1 от 4043 до 4188 руб., по изделию 2 от 4285 до 4295 руб., по изделию 3 от 4348 до 4511 руб., по изделию 4 от 5043 до 5925 руб.

Расчеты по совокупным издержкам могут привести к ошибочным выводам о выгодности производства отдельных изделий, о возможном уровне цен на изделия, о присутствии изделия в портфеле заказов. В таблице 2.3 показано, как определить, выгодно или нет производство того или иного изделия.

Таблица 2.3- Решение о выгодности производства изделия (руб.)

Показатель	А	В	Итого
Рыночная цена	13 000	13 000	
Объем продаж, ед.	100	100	200
Переменные затраты на выпуск	500000	1000000	
Постоянные затраты	500000	500000	
Совокупные издержки	1000000	1500000	2500000
Выручка	1300000	1300000	2600000
Прибыль	300000	-200000	100000

Логично по результатам анализа принять решение о снятии убыточного изделия В с производства, но в этом случае уменьшится прибыль предприятия в целом $1300000 - 1500000 = -200000$ руб.

В таблице 2.4 приведены данные сравнительного анализа калькулирования по полным и сокращенным затратам.

Таблица 2.4 - Сравнительный анализ калькулирования по полным и по сокращенным затратам (руб.)

Показатель	Изделие		
	A	B	C
1. Рыночная цена изделия	770	715	880
2. Сырье и материалы	240	165	205
3. Заработная плата основных производственных рабочих	195	145	140
4. Прочие прямые затраты	45	35	115
5. Итого сокращенные затраты	480	345	460
6. Покрытие (валовая прибыль)	290	370	420
7. Рентабельность (стр. 6 : стр. 5), %	60	107	91
8. Косвенные затраты	190	310	350
9. Всего затраты	670	655	810
10. Рентабельность [(стр. 1 - стр. 9) : стр. 9], %	15	9	8,5

Определение цен на базе только переменных прямых издержек позволяет предприятию в условиях сильной конкуренции установить более низкий уровень цен на данный товар и за счет этого добиться увеличения продаж и получения приемлемой прибыли. Данный метод позволяет исчислить предел цены, ниже которого она не может опуститься. Нижний предел (порог) цены может различаться в зависимости от конъюнктуры рынка. Различают три вида нижнего предела цены:

1. цена целевая (достаточная) определяется как сумма полных затрат и прибыли на единицу продукции (прибыль может определяться как традиционная в данной отрасли или среднеотраслевая). Может считаться нижней границей при благоприятной конъюнктуре;

2. цена техническая (долгосрочная) соответствует полным затратам на одно изделие. Продажа товара по технической цене обеспечивает покрытие затрат, но не позволяет получать прибыль;

3. цена предельная (краткосрочная) включает только удельные переменные затраты. При дальнейшем снижении цены производство прекращается.

Расчет нижней границы цены необходим для принятия решения о приеме или отклонении добавочных заказов, об остановке или продолжении производства, об участии в конкурсах на получение контрактов. Для предприятия с неполной загрузкой

производственных мощностей приемлем заказ по цене, покрывающей переменные и часть постоянных затрат.

Применение калькулирования по сокращенным затратам имеет следующие ограничения:

- обоснование цен на базе только сокращенных затрат нельзя использовать одновременно на все выпускаемые предприятием товары, поскольку постоянные издержки должны быть возмещены фирмой в общей ее выручке;

- информация, полученная с помощью данного метода не отвечает на вопрос о возможности замены менее прибыльного товара более прибыльным;

- необходимо оценить влияние прекращения производства одной продукции на спрос на другие товары.

2. Вы инвестируете 1000000 руб. в производство товаров, рассчитывая получить 20% дохода в год, постоянные затраты за год составят 500000 руб., переменные затраты 700 руб. на одно изделие. Если вы планируете продать 1000 изделий, тогда вы можете назначить цену товара $1400 \text{ руб.} = 700 + 500000 : 1000 + 20 \times 1000000 : (100 \times 1000)$.

Основная проблема данного метода - правильное определение объемов продаж. Если фактический объем продаж будет отличаться от ожидаемого, производитель может не достичь запланированных результатов.

2. Отдел маркетинга, проведя исследование рынка, пришел к следующему заключению о влиянии цены рассматриваемого товара на прогнозный объем продаж.

Таблица 2.5 – Исходные данные

Прогнозный объем продаж, ед./г.	Цена за единицу, руб.		
	8 000	8 600	8 800
Лучший из возможного	1 600	1 500	1 250
Наиболее вероятный	1400	1 250	1 200
Худший из возможного	1 000	800	600

Постоянные затраты составляют 4000 тыс. руб. в год, переменные - 4000 руб. на единицу продукции. Определим возможную прибыль по каждому варианту.

Таблица 2.6 – Исходные данные

Показатель	Цена за единицу, руб.		
	8 000	8 600	8 800
Удельные переменные затраты (b), руб.	4 000	4 000	4 000
Удельный выигрыш предприятия (p - b), руб.	4 000	4 600	4 800
Валовый выигрыш предприятия в год (p - b)g, тыс. руб.			

лучший из возможного	6 400	6 900	6 000
наиболее вероятный	5 600	5 750	5 760
худший из возможного	4 000	3 680	2 880
Постоянные затраты в год, тыс. руб.	4 000	4 000	4 000
Прибыль $[(p - b)g - a]$, руб.			
лучшая из возможного	2 400	2 900	2 000
наиболее вероятная	1 600	1 750	1 760
худшая из возможного	0	-320	-1 120

В результате несложных математических расчетов можно увидеть, что при цене 8800 руб. для наиболее вероятного объема продаж можно получить наибольшую прибыль, но при худшем варианте конъюнктуры рынка данная цена приводит к наибольшим убыткам.

При цене 8600 руб. наиболее вероятная прибыль почти совпадает с предыдущим вариантом, в лучшей из возможных ситуации прибыль значительно больше, в худшей из возможных ситуаций - убытки значительно меньше.

При цене 8000 руб. наиболее вероятная прибыль меньше, чем в двух предыдущих вариантах, но в худшей ситуации предприятие не получает убытки, имея возможность покрывать переменные и постоянные затраты.

Можно привести аргументы за и против каждого решения.

Рассмотрим правила, по которым может приниматься решение о цене товара.

Группа 1. Правила принятия решений без использования численных значений вероятностей исходов.

1.1. Максимумное решение - максимизация максимума доходов. Это подход карточного игрока, менеджера, склонного к риску ради получения максимального дохода, игнорирующего возможные потери. По этому правилу цена должна быть установлена на уровне 8600 руб.

1.2. Минимумное решение - максимизация минимума доходов. Это очень осторожный подход к принятию решения. Его цель - максимизация доходов в худшей ситуации. Каждому решению соответствуют минимальные доходы, которые могут быть получены в худшей ситуации. По этому правилу цена должна быть установлена на уровне 8000 руб.

1.3. Минимумное решение - минимизация максимума возможных потерь. В данном случае больше внимания уделяется возможным потерям, чем доходам. Ведь неверно назначенная цена приводит к возможным потерям или упущенному доходу. Рассчитать упущенный доход можно, сравнивая последовательно различные ценовые решения. Допустим, мы приняли решение назначить цену в 8000 руб., тогда при наиболее благоприятной конъюнктуре рынка мы получили бы удельный абсолютный выигрыш за год

в размере 6400 тыс. руб., но если бы мы назначили цену в 8600 руб., тогда наш выигрыш составил бы 6900 тыс. руб., т.е. мы недополучили 500 тыс. руб. - это и будет недополученный выигрыш или упущенный доход. Результаты сравнения всех рассматриваемых вариантов приведены в табл. 2.7.

Таблица 2.7- Возможные потери валового выигрыша фирмы в год

Потери при выбранном уровне цены	Возможный уровень цен, руб.		
	8 000	8 600	8 800
1. 8 000 руб.			
1. Лучший из возможного	0	-500	400
2. Наиболее вероятный	0	-150	-160
3. Худший из возможного	0	320	1 120
2. 8 600 руб.			
1. Лучший из возможного	500	0	900
2. Наиболее вероятный	150	0	-10
3. Худший из возможного	-320	0	800
3. 8 800 руб.			
1. Лучший из возможного	-400	-900	0
2. Наиболее вероятный	160	10	0
3. Худший из возможного	-1 120	-800	0

Рассчитав величину потерь, нужно выбрать по каждому варианту максимально возможные потери. Затем выбирается решение, которое ведет к минимальному значению максимальных потерь.

Минимальная величина максимальных потерь возникает при цене 8600 руб. (таблица 2.8).

Таблица 2.8 - Максимально возможные потери в год

Цена, руб.	Максимально возможные потери в год, тыс. руб.
8000	-500
8600	-320
8800	-1120

Рассмотренные критерии принятия решения о цене товара приводят к различным результатам. Поэтому сначала выбирается тот критерий, который считается «лучшим», т.е. соответствует целям фирмы, а затем выбирается лучшее решение.

Группа 2. Правила принятия решений с использованием численных значений вероятностей исходов. Вероятность - это отношение положительного исхода событий к общему числу исходов событий. Вероятность события E есть $P(E)$, $0 \leq P(E) \leq 1$.

2.1. Правило максимальной вероятности: оценивается степень вероятности различных исходов и максимизируются наиболее вероятные доходы. Допустим, в нашем примере лучший вариант имеет вероятность 0,3, наиболее вероятный - 0,6, худший вариант - 0,1.

Тогда выбирается уровень цены, приносящей максимальный доход по наиболее вероятному варианту, это цена 8800 руб.

2.2. Оптимизация математического ожидания - наиболее распространенный способ использования вероятностей при принятии решений. Рассчитывается для каждого решения либо доходов, либо потерь. Выбирается решение либо с наибольшим ожидаемым доходом, либо с наименьшими ожидаемыми потерями. Рассмотрим максимизацию ожидаемого дохода (таблица 2.9).

Таблица 2.9 - Максимизация ожидаемого дохода

Показатель	Цена, руб.			Вероятность
	8 000	8 600	8 800	
1. Валовый выигрыш фирмы в год (р - b) g, тыс. руб.				
лучший из возможного	6 400	6 900	6 000	0,3
наиболее вероятный	5 600	5 750	5 760	0,6
худший из возможного	4 000	3 680	2 880	0,1
2. Возможные доходы, тыс. руб.				
лучший из возможного	1 920	2 070	1 800	
наиболее вероятный	3 360	3 450	3 450	
худший из возможного	400	368	288	
Сумма возможного дохода за год, тыс. руб.	5 680	5 688	5 538	

Максимальная сумма возможного дохода составляет 5688 руб. при цене 8600 руб.

Практическое занятие 6. «Особенности формирования цен в современной Российской практике»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Решение практических задач.

Вопросы:

1. Какие решения в области ценообразования, на ваш взгляд, будут наиболее целесообразны для фирмы, спрос на товары которой менее эластичен, чем требует кривая безубыточных продаж, а какие для фирмы, спрос на товары которой более эластичен, чем требует кривая безубыточных продаж?
2. Какие эффекты имеют место при повышении цены?
3. Что такое безубыточное изменение продаж при изменении цены?
4. Почему решения о создании сети магазинов препятствуют повышению цен?
5. Как изменяются выводы о безубыточном приросте объема продаж при снижении цены в случае, если организация продает взаимозаменяемые товары – см. выше

Задачи и методические указания к их решению

1. Вы продаете полиэтилен по цене 150 руб. за 1 м². Удельные переменные затраты составили 100 руб./мес, постоянные - 300 000 руб./мес. Вас интересует, сколько полиэтилена нужно продать по сложившейся рыночной цене, чтобы покрыть все затраты. Для ответа на него необходимо произвести расчет: $300\ 000 : (150 - 100) = 6000$ (м² полиэтилена). Если вам удастся продать больше 6000 м² полиэтилена, вы получите прибыль, если меньше - убыток.

Вас может интересовать вопрос о том, сколько полиэтилена нужно продать по сложившейся рыночной цене, чтобы покрыть все затраты и получить прибыль в размере 150 000 руб./мес. Для ответа на него необходимо произвести расчет: $(150\ 000 + 300\ 000) : (150 - 100) = 9000$ (м² полиэтилена).

2. Вы продаете яблоки двух сортов. Цена 1 кг яблок одного сорта 50 руб., переменные затраты - 36 руб., доля яблок одного сорта в товарообороте - 40%. Цена 1 кг яблок другого сорта - 35 руб., переменные затраты - 18 руб., доля яблок данного сорта в товарообороте - 60%. Постоянные затраты 500 000 руб., целевая прибыль 300 000 руб.

Точка безубыточности составит

$$500\ 000 : [0,4 \times (50 - 36) + 0,6 \times (35 - 18)] = 500\ 000 : 15,8 = 31\ 646 \text{ (кг яблок);}$$

объем продаж для получения целевой прибыли составит

$$(500\ 000 + 300\ 000) : [0,4 \times (50 - 36) + 0,6 \times (35 - 18)] = 800\ 000 : 15,8 = 50\ 633 \text{ (кг яблок).}$$

Обычно бухгалтерская модель безубыточности строится для анализа результатов производства одного изделия или ограниченной номенклатуры изделий. Если предприятие производит достаточно широкий ассортимент продукции, мы не можем воспользоваться предыдущей формулой, так как будет бессмысленно считать в натуральном выражении объем продаж разнородных товаров. Точку безубыточности можно определить, разделив постоянные затраты на удельную величину покрытия, которую можно определить, отняв от единицы долю переменных затрат в объеме реализации.

3. Предприятие торгует хлебобулочными изделиями. Товарооборот составил 125 000 руб. в месяц, переменные затраты составили 82 000 руб./мес, постоянные затраты - 27 000 руб./мес.

Тогда доля переменных затрат составит $0,656$ (руб.) = $82\ 000 : 125\ 000$, т.е. на 1 руб. реализации продукции приходится 65,6 коп. переменных затрат и 34,4 коп. валовой прибыли.

Точка безубыточности равна $78\ 488$ руб. - $(27\ 000 : 0,344)$.

При построении графика модели безубыточности не учитывается фактор времени, но если фактор времени оказывает существенное влияние на динамику затрат или выручки, можно модифицировать график безубыточности, обозначив на нем временные координаты.

4. Предприятие выходит на рынок с новым товаром. Удельные переменные затраты составляют 300 руб., постоянные затраты - 600 000 руб., цена товара - 900 руб. Объемы продаж в январе составят 500 изделий, каждый последующий месяц ожидается увеличение объемов продаж в 2 раза. Требуется определить, когда предприятие достигнет точки безубыточности; когда оно может ожидать получения целевой прибыли в размере 600 000 руб. в месяц.

На графике (рис. 8) видно, что точка безубыточности составит 1000 ед. товара, она будет достигнута в феврале, а запланированный уровень прибыли 600 000 руб. - в марте при объеме продаж 2000 изделий.

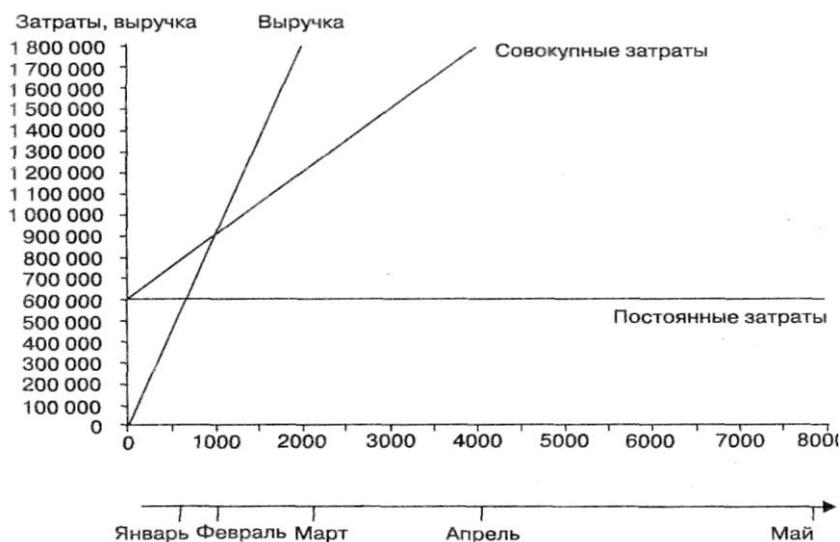


Рисунок 2.1 - График бухгалтерской модели безубыточности при выходе товара на новый рынок

Аналогично можно учесть влияние временного фактора при уходе с рынка или целенаправленном сокращении объемов производства товара.

Задания для практических занятий

1. Предприятие выпускает изделие, изготавливая все комплектующие собственными силами. Собственные затраты предприятия на изготовление комплектующего А представлены ниже.

Таблица 2.10 – Исходные данные

Статьи затрат	Сумма, руб.
Прямые затраты на материалы	160
Прямые затраты на оплату труда с начислениями	160
Переменные цеховые расходы	100

Постоянные расходы	140
Итого себестоимость	560

Предприятие получило предложение закупать комплектующее А по цене 500 руб. Исходя только из затратных критериев оцените, что предпочтительнее: покупать комплектующее А или изготавливать собственными силами.

2. Предприятие изготавливает одно стандартное изделие по цене 1000 руб. На основании данных о работе за 6 месяцев постройте график бухгалтерской модели безубыточности, (тыс. руб.)

Таблица 2.11 – Исходные данные

Месяц	Объем продаж, шт.	Прибыль (убытки)	Выручка	Совокупные затраты
Январь	3 000	400	?	?
Февраль	3 500	600	?	?
Март	1 500	-200	?	?
Апрель	2 400	160	?	?
Май	2 600	240	?	?
Июнь	1 800	-80	?	?

Рассчитайте постоянные издержки за месяц и точку безубыточности. Объясните, в чем недостатки такого графика.

3. Предприятие одновременно выпускает три изделия. Ниже приведены показатели деятельности предприятия на следующий год, (руб.)

Таблица 2.12 – Исходные данные

Показатель	Всего	Изделие А	Изделие В	Изделие С
Объем реализации	100 000	60 000	25 000	15 000
Основные материалы	42 000	23 000	10 000	9 000
Заработная плата основных производственных рабочих	20 000	10 000	8 000	2 000
Переменные накладные расходы	10 500	4 000	5 000	1 500
Всего переменные издержки	?	?	?	?
Постоянные издержки	17 500	?	?	?
Совокупные издержки	?	?	?	?
Прибыль (убытки)	?	?	?	?

1. Распределите постоянные расходы:

- пропорционально объему реализации;
- пропорционально заработной плате основных производственных рабочих.

2. Заполните таблицу. Подготовьте график бухгалтерской модели безубыточности по данным таблицы. Рассчитайте точку безубыточности.

3. Рассмотрите последствия отказа от производства изделия *B*, если объемы продаж изделий *A* и *C* останутся прежними. Заполните для этого варианта действий аналогичную таблицу, постройте диаграмму безубыточности и рассчитайте точку безубыточности.

4. Фирма производит только один товар. Основные показатели базового периода представлены ниже, (руб.)

Таблица 2.13 – Исходные данные

Показатель	Значение
Цена реализации единицы продукции	330
Переменные издержки на единицу продукции	210
Совокупные постоянные издержки	215 000
Прибыль	300 000

Уровень прибыли считается неприемлемым, поэтому есть альтернативные предложения: снизить цену реализации на 10%; повысить цену реализации на 8%.

Рассчитайте годовую прибыль по каждому предложению, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен -2 .

5. Предприятие производит в настоящее время два комплектующих. Исходные данные по составу и величине затрат представлены ниже, (руб.)

Таблица 2.14 – Исходные данные

Компонент	<i>A</i>	<i>B</i>
Производство, ед.	20 000	40 000
Прямые материальные затраты на ед. продукции	0,80	1,00
Оплата труда основных производственных рабочих (с начислениями) на ед.	1,60	1,80
Прочие прямые затраты на ед.	0,40	0,60
Постоянные издержки на ед.	0,80	1,00
Цена продаж	4,00	5,00
Цена закупки	2,75	4,20

В настоящее время предприятие должно принять решение продолжать выпуск данных комплектующих самостоятельно или закупать их. Определите величину прибыли в случае производства всех комплектующих собственными силами и в случае закупки и последующей перепродажи.

6. Предприятие выходит на рынок с новым товаром. Удельные переменные затраты составляют 500 руб., постоянные затраты - 700000 руб., цена товара - 1200 руб. Объемы продаж в январе составят 300 изделий, в феврале - 500 изделий, в марте - 1000 изделий, в апреле - 1300. Определите по графику безубыточности, когда предприятие достигнет точки

безубыточности. Когда предприятие может ожидать получения целевой прибыли в размере 600000 руб./мес.?

Практическое занятие 7. «Рыбохозяйственный комплекс России, его роль в современной экономике страны, специфика и перспективы развития»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Работа с тестом.
3. Решение практических задач

Вопросы:

1. Основные направления развития рыбохозяйственного комплекса.
3. Особенности формирования мирового рынка продовольствия.
4. Современное состояние рыбохозяйственного комплекса России.
4. Уровни продовольственного обеспечения.
5. Особенности спроса на продукты питания.
6. Сущность продовольственной безопасности. Концепция продовольственной безопасности. См. выше

Задания для практических занятий

1. Отпускная цена единицы продукции составляет 30 руб., переменные затраты на единицу продукции равны 9 руб., общие затраты — 200000 руб., прибыль предприятия — 370000 руб. Специалисты предприятия считают, что данного уровня прибыли недостаточно для эффективной работы.

Определите точку безубыточности.

Если предприятие уменьшит оптовую цену на 8%, то объем продаж увеличится на 7%; если предприятие увеличит оптовую цену на 7%, то объем продаж уменьшится на 3%. Рассчитайте рентабельность по каждому варианту.

2. Постоянные издержки компании составляют 10 тыс. руб. Переменные расходы на единицу продукции равны 50 руб. Цена единицы продукции — 100 руб. Рассчитайте критический объем производства и влияние на него: увеличения постоянных расходов на 10%; уменьшения переменных расходов на 15%.

3. Компания производит и продает товар, основная информация по которому следующая: объем продаж — 90 тыс. шт. в год, цена — 25,7 тыс. руб./шт. Средние

переменные расходы -18,0 тыс, руб./шт., постоянные расходы — 380 млн руб. в год. Оцените 10% увеличение цены: как изменится прибыль; на сколько можно сократить объем реализации продукции без потери прибыли?

4. Вы продаете линолеум по цене 150 руб. за 1 м². Удельные переменные затраты составили 100 руб./мес., постоянные -300 тыс. руб./мес. Сколько линолеума нужно продать по сложившейся рыночной цене, чтобы покрыть все затраты?

5. Определите прибыль предприятия в расчете на одно изделие.

Исходные данные: розничная цена изделия — 300 руб.; налог на добавленную стоимость — 40 руб.; наценка посреднической организации — 50 руб.; торговая скидка — 25% к розничной цене; полная себестоимость изделия — 90 руб.

6. При какой цене ежедневный спрос на товар достигнет 900кг, если при цене 3700 руб. он составляет 820руб., а коэффициент ценовой эластичности спроса по данному товару составляет 2.2

7. Отпускная цена единицы продукции составляет 30 руб., переменные затраты на единицу продукции равны 9 руб., общие затраты — 200000руб., прибыль предприятия — 370000 руб. Специалисты предприятия считают, что данного уровня прибыли недостаточно для эффективной работы.

Рассчитайте, на какую величину (в процентах) необходимо изменить объем продаж при неизменной цене, чтобы получить целевую прибыль в размере 500500 руб

8. Предприятие выходит на рынок с новым товаром. Удельные переменные затраты составляют 500 руб., постоянные затраты — 700 тыс. руб., цена товара 1200 руб. Объемы продаж в январе составят 300 изделий, в феврале — 500 изделий, в марте — 1000 изделий, в апреле — 1300.

В каком месяце предприятие достигнет безубыточности? Когда предприятие может ожидать получения целевой прибыли в размере 600 тыс. руб?

1) Рассчитайте цену товара на момент поставки исходя из следующих условий. Цена товара на момент заключения договора поставки составила 1600 руб., доля заработной платы в цене товара на момент заключения договора составила 40%, доля сырья — 25 %.

Стоимость 1 кг сырья на момент заключения договора — 450 руб., на момент исполнения 540руб, заработная плата на момент заключения договора 16000, на момент исполнения 20000рублей.

10.Отпускная цена единицы продукции составляет 30 руб., переменные затраты на единицу продукции равны 9 руб., общие затраты —200000руб., прибыль предприятия — 370000 руб. Рассчитайте, на какую величину (в процентах) необходимо изменить цену при неизменном объеме продаж, чтобы получить целевую прибыль в размере 500000 руб.

Практическое занятие 9. «Основные принципы формирования внешнеторговых цен»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Работа с тестом.
3. Решение практических задач

Вопросы:

- 1) Сущность цен мирового рынка.
- 2) Торгуемые и неторгуемые товары
- 3) Мировой рынок и мировые цены. Виды цен мирового рынка.
- 4) Тарифные методы регулирования международной торговли.
- 5) В чем заключается специфика формирования тарифов на услуги?
- 6) Тарифы на какие виды услуг регулируются государством? См. выше

Задания для практических занятий

1. Определите верхний уровень цены нового насоса, если значение его основного параметра равно 600 мм³/мин., рентабельность 20% к себестоимости.

Таблица 2.15 – Исходные данные

Топливные насосы рядного типа	Фактическая себестоимость един, изделия 5-го года выпуска	Объем топлива, подаваемый насосами в течение 1 мин. к цилиндрам двигателя, мм ³ /мин.	Удельная себестоимость, руб./ (мм ³ /мин.)
1	32	72	0,440
2	33	138	0,239
3	42	257	0,163
4	51	267	0,191

5	60	271	0,221
6	64	347	0,184
7	108	490	0,220

2. Методом удельного ценообразования определите верхнюю границу цены нового снегохода Yamaha, предназначенного для туризма, с объемом двигателя 720 см³.

Таблица 2.16 – Исходные данные

Модель	Объем двигателя, см ³	Цена, дол. США	Удельная цена
Yamaha VT 500 XL	485	8 600	
Yamaha VT 600	593	9 900	
Yamaha VT 700	698	10 900	

3. Организация осуществляет розничную продажу бытовой электроники. Ставится задача определить цены на новые модели цифровых видеокамер, основные технические характеристики которых приведены в таблице. Цена базовой модели М-1 составляет 15 600 руб.

Таблица 2.17 – Исходные данные

Модель	Основные параметры				
	мощность увеличения, крат	продолжительность непрерывной работы, ч	размер изображения, Mpixel	русское меню	страна-производитель
М-1	360	9	0,8	Да	Корея
М-2	700	10	1,07	Нет	Япония
М-3	990	11	0,8	Да	Германия
М-4	800	13	2,11	Да	Малайзия

Вам необходимо выбрать наиболее приемлемый способ решения данной задачи. С этой целью:

1. выделите основной параметр и рассчитайте цену новых моделей методом удельного ценообразования, укажите недостатки такого расчета;

2. проведите комплексный пошаговый расчет цены новых моделей.

Шаг 1. Рассчитайте индексы изменения технических характеристик новых моделей по сравнению с базовой. Можно ли ограничиться оценкой только технических характеристик при определении цены? Попробуйте назначить цену, учитывая изменения только технических характеристик.

Шаг 2. Определите оценку всех параметров, приведенных в таблице балльным методом (самостоятельно).

Шаг 3. На основе опроса трех экспертов составлены матрицы парных сравнений. Рассчитайте индивидуальные коэффициенты весомости изменения анализируемых параметров.

Таблица 2. 18 – Матрица парных сравнений (эксперт I)

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
X ₁	=	>	>	<	>
X ₂	<	=	>	<	=
X ₃	<	<	=	=	<
X ₄	>	>	=	=	>
X ₅	<	=	>	<	=

Таблица 2. 19 – Матрица парных сравнений (эксперт II)

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
X ₁	=	<	>	<	>
X ₂	>	=	>	<	=
X ₃	<	<	=	<	<
X ₄	>	>	>	=	>
X ₅	<	=	>	<	=

Таблица 2. 20 – Матрица парных сравнений (эксперт III)

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
X ₁	=	>	>	<	>
X ₂	<	=	>	<	<
X ₃	<	<	=	>	<
X ₄	>	>	<	=	>
X ₅	<	>	>	<	=

Шаг 4. Методом ранговой корреляции определите средние коэффициенты весомости изменения анализируемых параметров и степень согласованности мнений экспертов.

Шаг 5. Рассчитайте возможную цену новых цифровых видеокамер балльным методом (самостоятельно предложите балльную оценку параметров). Сравните результаты расчетов, дайте рекомендации для практического использования.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РХК»

Задание 1

1. Значение цен в экономике РХК:

- раскрыть теоретические основы цены РХК;
- выделить функции цены и дать характеристику;
- охарактеризовать основы ценообразования и систему цен в РХК.

2. Розничные цены на товары РХК:

- рассмотреть типы и модели розничных цен;
- охарактеризовать особенности формирования розничных цен РХК;
- раскрыть экономическую сущность торговых надбавок и скидок, методику обоснования торговой надбавки.

Задача. Определить розничную свободную цену на макароны, исходя из следующих данных: себестоимость 1 кг макарон – 500 руб., рентабельность от себестоимости – 15%, снабженческо-сбытовая надбавка сбытовой организации – 30%, торговая надбавка – 25%, НДС – 20%.

Алгоритм решения

1. Рассчитать снабженческо-сбытовая надбавка.
2. Рассчитать торговая надбавка.
3. Определить розничную цену.

Задание 2

1. Ценовая политика в РХК:

- охарактеризовать понятие цены;
- рассмотреть постановку задач ценообразования РХК;
- рассмотреть организацию формирования цен в РХК.

2. Чистый доход в цене, его формы:

- раскрыть формы проявления чистого дохода и основного источника расширенного воспроизводства хозяйствующих субъектов;
- рассмотреть виды налоговых и неналоговых платежей и отчислений.

Задача. Определить годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива спецодежды, если известно: выручка от реализации услуг по пошиву спецодежды за 1 полугодие составила 3000,5 тыс. руб., прибыли – 555,0 тыс. руб.; по ремонту спецодежды – 345,0 тыс. руб., прибыль – 33,0 тыс. руб. Плановый объем услуг по пошиву спецодежды на год – 6800,0 тыс. руб., по ремонту спецодежды – 603,0 тыс. руб

Алгоритм решения

1. Находим общий объем реализации услуг за 1-е полугодие.
2. Находим прибыль от реализации услуг за 1-е полугодие.
3. Находим себестоимость услуг.
4. Вычисляем выручку от реализации услуг за год.
5. Определяем норматив рентабельности к себестоимости за 1-е полугодие.
6. Определяем годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива одежды.

Задание 3

1. Понятие цены. Система ценообразующих факторов РХК:

- охарактеризовать понятие цены и ценообразования;
- раскрыть факторы, влияющие на формирование цен РХК;
- рассмотреть систему ценообразующих факторов.

2. Свободные цены на товары народного потребления:

- рассмотреть отпускные цены;
- охарактеризовать розничные цены и их дифференциацию.

Задача. Определите:

- а) оптовую цену предприятия;
- б) розничную цену;
- в) структуру розничной цены. Исходные данные:

- полная себестоимость изделия — 40 руб.;
- уровень рентабельности затрат — 20 %;
- налог на добавленную стоимость — 6 руб.;
- наценка посреднических организаций — 5 руб.;
- торговая надбавка — 15 % к отпускной цене посредников.

Алгоритм решения

1. Рассчитать оптовая цена предприятия.
2. Рассчитать розничную цену.
3. Определить структуру розничной цены.

Задание 4

1. Этапы формирования цен на товар РХК:
 - рассмотреть процесс установления цены;
 - описать процедуру формирования цены на предприятии РХК.
2. Методы определения цен на товары, имитирующие уже существующие:
 - описать процесс становление цен на новый товар;
 - раскрыть основные подходы к проблеме ценообразования.

Задача. Определить оптовую (отпускную) цену предприятия—цену изготовителя продукции при следующих исходных

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

Алгоритм решения

1. Рассчитываем полную себестоимость изделия.
2. Определяем оптовую цену предприятия — цену изготовителя продукции без НДС.
3. Вычисляем оптовую (отпускную) цену—цену изготовителя продукции с НДС.

Задание 5

1. Методы определения цен на товар РХК:
 - раскрыть основные методы определения цен на товар;
2. Политика цен на стадии зрелости товара:
 - выявить особенности ценовой политики на стадии зрелости товара.

Задача. Определить оптовую (отпускную) цену ювелирного изделия (подакцизного товара) с учетом акциза и налога на добавленную стоимость (НДС) при следующих данных: 1) оптовая цена ювелирного изделия (подакцизного товара) — 6000руб.; 2) ставка акциза—900 руб.; 3) налог на добавленную стоимость (НДС) — 20% к оптовой цене ювелирного изделия.

Алгоритм решения

1. Рассчитать оптовую цену ювелирного изделия с учетом акциза.
2. Рассчитать налог на добавленную стоимость к оптовой цене ювелирного изделия с учетом акциза.
3. Определить оптовую (отпускную) цену ювелирного изделия с учетом акциза и налога на добавленную стоимость.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ, МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ В ФОРМЕ ЗАЧЕТА

1. Понятие и сущность цены и ценообразования
2. Место и роль цены в экономических процессах.
3. Основные концепции ценообразования.
4. Функции цены.
5. Основы методологии ценообразования.
6. Факторы рыночного ценообразования
7. Основные факторы, влияющие на уровень цен.
8. Механизм взаимодействия цены и спроса.
9. Взаимосвязь цены и предложения.
10. Эластичность. Виды эластичности.
11. Виды цен
12. Понятие и сущность системы цен.
13. Взаимосвязь и взаимозависимость цен.
14. Классификация цен по различным признакам и их виды.
15. Особенности ценообразования на различных типах рынков:
16. Понятие ценовой политики предприятия.
17. Характеристика основных этапов процесса ценообразования.
18. Информация, необходимая для принятия решения по ценам.
19. Особенности ценовой стратегии предприятия.
20. Характеристика основных типов стратегий ценообразования
21. Ценовая политика государства и основные цели государственного регулирования цен.
22. Методы регулирования цен и контроля за ценами.
23. Характеристика цен используемых во внешней торговле
24. Специфика формирования мировых цен
25. Влияние прибыли на формирование цен.
26. Зависимость прибыли от объема реализации продукции и анализ безубыточности.
27. Ценовая политика в рыбохозяйственного комплекса.
28. Система цен на продукцию рыбохозяйственного комплекса.

29. Основные принципы формирования закупочных цен.
30. Источники информации о мировых ценах и правила их использования.
31. Цены международных контрактов. Ценовые поправки.
32. Понятие внешнеторговой цены.
33. Правила формирования цен на экспортируемую продукцию.
34. Правила формирования цен на импортируемую продукцию.
35. Понятие государственной дисциплины цен.
36. Тенденции развития агропромышленного комплекса
37. Основные принципы ценообразования на предприятиях рыбохозяйственного комплекса
38. Рыбохозяйственный комплекс России.
39. Роль рыбохозяйственного комплекса в современной экономике страны.
40. Специфика и перспективы развития рыбохозяйственного комплекса.