

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

для практических занятий
для студентов специальности 1-25 01 08
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
для слушателей переподготовки специальности 1-25 03 75
«Бухгалтерский учет и контроль в промышленности»

ВИТЕБСК
2018

УДК 338.5

Составители:
Н. Л. Прокофьева, О. О. Герасимова

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом УО «ВГТУ», протокол № 6 от 25.06.2018.

Ценообразование : рабочая тетрадь для практических занятий / сост. Н. Л. Прокофьева, О. О. Герасимова. – Витебск : УО «ВГТУ», 2018. – 48 с.

Рабочая тетрадь содержит перечень практических заданий и методических подходов в определении цен и принятии решений по ценам и используется для проведения практических занятий по дисциплине «Ценообразование».

УДК 338.5

© УО «ВГТУ», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Тема 1. Цены в механизме функционирования национальной экономики	5
Тема 2. Затратные методы ценообразования	8
2.1 Виды затрат на производство. Метод «Издержки +».....	8
2.2 Метод минимально необходимой цены.....	14
2.3 Метод целевого ценообразования	15
2.4 Метод структурной аналогии.....	17
2.5 Агрегатный метод	18
Тема 3. Параметрические методы ценообразования	19
3.1 Метод удельных показателей.....	19
3.2 Метод балльной оценки.....	19
Тема 4. Методы ценообразования, ориентированные на спрос и уровень конкуренции	22
4.1 Ценовая эластичность спроса и её учёт в ценообразовании.....	22
4.2 Метод текущих цен.....	24
4.3 Метод тендерного ценообразования.....	26
Тема 5. Цены в экономике субъектов хозяйствования	28
Тема 6. Ценообразование и ценовая политика с учетом транспортных расходов	32
Тема 7. Особенности ценообразования в зависимости от распределения риска потерь от инфляции	38
Тема 8. Ценовая политика фирмы	40
Дополнительные задания по дисциплине	44
Список использованных источников	48

ВВЕДЕНИЕ

Процесс обучения в высшей школе предусматривает практические занятия, которые направлены на расширение и детализацию учебных знаний, заложенных во время лекционных занятий в обобщённой форме. Практические занятия играют важную роль в выработке и закреплении у студентов навыков применения полученных знаний для решения практических задач совместно с преподавателем. Кроме того, практические занятия предполагают самостоятельную работу студентов в соответствии с методическими разработками по каждой запланированной теме.

Одной из форм содействия овладению студентами способами самостоятельного добывания, активного усвоения и применения знаний являются рабочие тетради. Их достоинства неоспоримы: системный подбор постепенно усложняющихся заданий; экономия времени студента за счет выполнения работы непосредственно на страницах тетради и, как следствие, возможность решения большего числа задач и разбора различных ситуаций за меньшее количество времени, что положительно сказывается на качестве подготовки.

В связи с этим данная рабочая тетрадь предназначена для закрепления практических знаний и навыков студентами специальности 1-25 01 08 «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит» по дисциплине «Ценообразование». Структура рабочей тетради соответствует темам, утвержденным учебной программой по данной дисциплине, и включает в себя 8 самостоятельных тем.

Предлагаемые студентам задания разнообразны по форме и содержанию и включают в себя:

- 1) задания по заполнению таблиц;
- 2) задания с пропусками;
- 3) задания в текстовой форме;
- 4) задания, содержащие образец и алгоритм заполнения.

Каждая тема представлена определёнными разделами, имеющими название и смысловую нагрузку. В них представлены задачи и ситуации, решение которых поможет студентам лучше освоить изучаемый материал по данной учебной дисциплине, ознакомиться с анализом последствий принятия решений при текущем изменении цен, глубже разобраться в экономических понятиях.

Преподаватель имеет право выдавать задания, не включённые в данную рабочую тетрадь, но соответствующие указанным темам дисциплины.

ТЕМА 1. ЦЕНЫ В МЕХАНИЗМЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ЗАДАНИЕ 1

Оршанский льнокомбинат использует для производства продукции льняное волокно, поставляемое льнозаводами, выращивающими лен в Витебской области. Укажите, какие внешние и внутренние факторы будут способствовать росту (снижению) цены продукции льнокомбината?

Факторы, способствующие	
росту цены продукции льнокомбината	снижению цены продукции льнокомбината

ЗАДАНИЕ 2

Из нижеприведенных видов цен на товары расставьте в таблице названия по соответствующим признакам.

Виды цен: тариф, публикуемая, постоянная, мировая, регулируемая, монопольная, цена предложения, базисная, цена производства, ступенчатая, рыночная, твердая, скользящая, цена спроса.

ВИДЫ ЦЕН В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРИЗНАКОВ ЦЕНЫ

Признак цены	Вид цены
Складывается под воздействием спроса и предложения	
Определяется условиями поставки, указанными в контракте	
Определяется уровнем цен стран-экспортеров (импортеров), бирж	
Устанавливается монополиями выше или ниже цен производства	
Публикуется в прейскурантах, справочниках и биржевых котировках	
Устанавливается за оказанную потребителю услугу	
Указана в официальном предложении продавца без скидок	
Равна затратам на производство плюс средняя прибыль на весь авансированный капитал	
Устанавливаются без ограничения срока их действия на большинство товаров	
Устанавливается договором в зависимости от некоторых условий на определенную дату	
Складывается на рынке покупателя	
Устанавливается в договоре поставки и не подлежит изменению	
Складывается под влиянием спроса и предложения, но испытывает соответствующее воздействие со стороны государства	
Устанавливается на продукцию, подверженную быстрому моральному старению с учетом фаз её жизненного цикла	

ЗАДАНИЕ 3

Определите, являются верными или ошибочными приведенные ниже в таблице высказывания, отметив буквой «В» верные, по вашему мнению, высказывания, и буквой «О» – ошибочные высказывания.

Высказывание	Верно (В) / ошибочно (О)
Стимулирующая функция цены способствует переливу капитала, направляя его в наиболее эффективные и прибыльные отрасли	
Географическое положение фирмы не влияет на уровень устанавливаемых ею цен	
Цена выступает как индикатор и маркетинговый регулятор рынка	
Президент Республики Беларусь не вправе устанавливать цены на продукцию, работы и услуги	
Распределительная функция цены уравнивает спрос и предложение	
По степени регулирования различают цены свободные и зональные	
Экономический кризис в стране возникает, как правило, при нарушении действия учетной функции цены	
Складывающийся уровень цен в отраслях экономики способствует переливу капитала из одной отрасли в другую, следовательно, цена служит инструментом рационального размещения производства	
Контрактная цена может быть установлена во время исполнения контракта путем пересмотра базовой и договорной цены	
Классификационные признаки цен не влияют на порядок их формирования	
Во время проведения аукциона его ведущий может установить как минимальную, так и максимальную цену на товар	
Биржевые котировки непосредственно зависят от складывающегося соотношения между спросом и предложением товара на мировом рынке, а, следовательно, они являются достаточно объективными	
На уровень цен на аналогичные товары не оказывают влияния каналы распределения, по которым поступают товары от производителя к потребителю	
Контрактная цена не учитывает расходы, обусловленные перемещением товара от продавца к покупателю	
Колебания валютного курса не сказывается на уровне цен продукции, реализуемой исключительно на внутреннем рынке	

ТЕМА 2. ЗАТРАТНЫЕ МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

2.1 Виды затрат на производство. Метод «Издержки + »

ЗАДАЧА 1

Производственное предприятие имеет 3 структурных подразделения с разной специализацией технологического оборудования, каждое из которых производит свой вид продукции (А, Б и В). Известны следующие сметные данные, представленные в таблице.

Показатели	Всего	По видам продукции		
		А	Б	В
Выручка от реализации	100 000	60 000	25 000	15 000
Основные материалы	42 000	23 000	10 000	9 000
Зарботная плата основных производственных рабочих	20 000	10 000	8 000	2 000
Переменные накладные расходы	10 500	4 000	8 000	2 000
Постоянные накладные расходы	15 000	–	–	–

Какую методику распределения постоянных накладных расходов необходимо предусмотреть в учетной политике предприятия, чтобы минимизировать перекрестное субсидирование структурных подразделений?

РЕШЕНИЕ

Показатели	Изделия			Итого
	А	Б	В	
Распределение постоянных накладных расходов пропорционально материальным затратам				
Отнесенные на себестоимость постоянные накладные расходы				
Всего затраты				
Прибыль				
Рентабельность, %				

Распределение постоянных накладных расходов пропорционально заработной плате основных производственных рабочих				
Отнесенные на себестоимость постоянные накладные расходы				
Всего затраты				
Прибыль				
Рентабельность, %				
Распределение постоянных накладных расходов пропорционально затратам основного производства				
Отнесенные на себестоимость постоянные накладные расходы				
Всего затраты				
Прибыль				
Рентабельность, %				

ЗАДАЧА 2

Калькуляция на производство трикотажного спортивного костюма, исходя из рациональной загрузки оборудования на 700 комплектов в месяц, представлена в таблице.

Показатели	Сумма, руб.
Сырье и материалы	32
Тепловая и электроэнергия	6
Основная и дополнительная заработная плата с начислениями	8
Постоянные накладные расходы	14
Итого затрат	60
Прибыль	15
Цена	75

Коммерческим отделом предприятия заключены договора на поставку 300 комплектов ежемесячно.

Определите:

1. Будет ли выгодно производство спортивных костюмов под заказ в 300 комплектов?

2. Будет ли выгодно заключить дополнительный договор на поставку продукции в другой регион на 300 комплектов, если это потребует увеличения накладных расходов на 20 % и снижение цены на 5 %?

Расчеты представить в таблице.

РЕШЕНИЕ

Показатели	Объем производства и реализации 300 комплектов	Объем производства и реализации 600 комплектов	
		300 комплектов (факт)	300 комплектов (прогноз)
1 Сырье и материалы, руб.			
2 Тепловая и электроэнергия, руб.			
3 Основная и дополнительная заработная плата с начислениями, руб.			
4 Постоянные накладные расходы, руб.			
5 Итого затрат, руб.			
6 Цена, руб.			
7 Прибыль от реализации, руб.			

ВЫВОД:

ЗАДАЧА 3

Рассчитайте:

- 1) цену товара с учетом текущих условий работы фирмы;
- 2) какую максимальную скидку можно предложить российскому покупателю при условии закупки им всей партии товаров, сверх уже реализуемых на внутреннем рынке, не снижая эффективности функционирования фирмы?

Текущие данные работы фирмы:

- производственные мощности фирмы – 20 000 единиц в месяц;
- текущий объем производства и реализации – 14 000 единиц в месяц;
- постоянные затраты фирмы – 140 000 руб. в месяц;
- затраты на материал на единицу продукции – 16 руб.;
- затраты на заработную плату рабочих на единицу продукции – 12 руб.;
- прочие переменные затраты на единицу продукции – 8 руб.;
- рентабельность продукции – 20 %.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 4

Фирма производит один вид продукции, и в настоящее время объем производства и реализации составляет 14 000 единиц продукции в месяц. При этом предприятие загружено на 75 % от полной мощности. Общие ежемесячные затраты при текущей загрузенности производства составляют 56 000 долл. Если бы предприятие работало на полную мощность, то его общие затраты составили бы 68 000 долл. Рентабельность реализованной продукции составляет 20 %.

Новый клиент предложил покупать у предприятия 5 000 единиц продукции ежемесячно в течение квартала, но по цене на 10 % ниже рыночной.

Рассчитайте:

- 1) переменные затраты на единицу продукции;
- 2) постоянные затраты фирмы в месяц;
- 3) рыночную цену продукции при текущей загрузенности производства и уровня продаж;
- 4) цену продукции, запрашиваемую клиентом;
- 5) как изменится прибыль предприятия при принятии предложения клиента?
- 6) как принятие предложения отразится на эффективности функционирования предприятия?

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 5

Фирма, занимающаяся производством электрооборудования, решает вопрос, производить ли самим на имеющемся оборудовании 250 000 штук комплектующих деталей или покупать их у внешнего поставщика по цене 0,37 долл. за штуку.

Собственные затраты на производство необходимого объема деталей составляют:

Прямые затраты на материал	40 000 долл.
Прямые затраты на заработную плату	20 000 долл.
Переменные накладные затраты	15 000 долл.
Постоянные накладные затраты	50 000 долл.

РЕШЕНИЕ

ВЫВОД:

2.2 Метод минимально необходимой цены

ЗАДАЧА 1

Рассчитать минимально необходимую цену и сумму прибыли, которую получит фирма при разных уровнях загрузки производственных мощностей, если:

- заработная плата рабочих на единицу продукции – 18,70 руб.;
- основные материалы на единицу продукции – 35,80 руб.;
- прочие переменные затраты на единицу продукции – 23,50 руб.;
- условно-постоянные затраты фирмы – 36 тыс. руб.;
- наличные производственные мощности – 30 тыс. единиц.

Варианты загрузки производственных мощностей: $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, $\frac{3}{4}$.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Рассчитайте цены затратными методами ценообразования:

- 1) методом «Издержки +»;
- 2) методом «минимально необходимой цены».

Исходные данные:

- основные материалы на единицу продукции – 10,40 руб.;
- заработная плата рабочих на единицу продукции – 7,80 руб.;
- прочие переменные затраты на единицу продукции – 13,80 руб.;
- условно-постоянные затраты фирмы – 31 500 руб.;
- имеющиеся производственные мощности – 90 тыс. ед.;
- средняя сложившаяся рентабельность продукции – 30 %.

Прогнозы продаж:

- минимальный – 30 % от производственных мощностей;
- максимальный – 70 % от производственных мощностей.

Какую сумму прибыли получит фирма при ценах, рассчитанных по каждой методике?

РЕШЕНИЕ**2.3 Метод целевого ценообразования****ЗАДАЧА 1**

Фирма инвестирует 60 тыс. руб. в производство нового товара, рассчитывая получить 20 % дохода в год. Постоянные затраты за год составят 15 тыс. руб., переменные затраты на одно изделие 21 руб. Если фирма планирует продать 3 000 изделий, то какую цену новинки необходимо установить для достижения поставленной цели?

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Мебельная фабрика изготавливает мягкие комплекты мебели, спрос на которые имеет высокий уровень эластичности. Объем продаж составляет 1000 комплектов в год. Комплект мебели стоит 600 долл. США, при этом прибыль фабрики от реализации одного комплекта мебели составляет 180 долл. США. В себестоимости одного комплекта мебели удельный вес неизменной части составляет 60 %.

Фабрика решила увеличить объем продаж комплектов мебели на 200 единиц, предварительно направив 18 000 долл. США на коммуникационную политику, реализация которой обеспечивает достижение данной цели.

Какой должна быть цена на один комплект мебели, при котором общая прибыль фабрики останется неизменной?

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 3

Исходные данные:

- постоянные затраты предприятия в год – 50 тыс. руб.;
- отпускная цена единицы продукции – 18 руб.;
- переменные затраты на единицу продукции – 10 руб.;
- текущий объем продаж – 8 000 шт.

Определите:

1) возможное изменение цены товара при сокращении переменных затрат на 10 % и постоянных затрат на 5 тыс. руб. при условии, что текущий объем продаж сохранится тот же;

2) какую отпускную цену единицы продукции следует установить для увеличения прибыли на 10 тыс. руб. при продаже прежнего количества продукции?

3) какой дополнительный объем продаж необходим для покрытия возросшей на 10 тыс. руб. арендной платы, связанной с расширением производственных мощностей?

РЕШЕНИЕ

2.4 Метод структурной аналогии

ЗАДАЧА 1

Определить отпускную цену на новую модель фильтра исходя из следующих данных о составе себестоимости серийно выпускаемого фильтра – аналога новому изделию:

- материальные затраты – 54 руб.;
- оплата труда с начислениями – 24,80 руб.;
- амортизация оборудования – 21,20 руб.;
- прочие затраты – 8 руб.

Проектируемые материальные затраты по новой модели фильтра, рассчитанные на основе технического проекта – 68 руб.

Планируемая рентабельность нового изделия – 30 %.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Производство нового подшипника потребует 30 руб. затрат на материалы. В цехе подшипников выпускается однотипная продукция, структура цен которой практически одинакова (60 % – материальные затраты, 30 % – заработная плата, 10 % – остальная часть цены).

Определите возможную цену нового изделия.

РЕШЕНИЕ

2.5 Агрегатный метод

ЗАДАЧА 1

Рассчитать агрегатным методом отпускную цену светильника с одним, тремя и пятью плафонами, если известно, что рентабельность изделий составляет 20 %.

Элементы изделия	Стоимость элемента, руб.	Модель с одним плафоном	Модель с тремя плафонами	Модель с пятью плафонами
Стойка светильника	30			
Крепление для одного рожка	2			
Патрон для лампочки	0,8			
Электролампочка	0,5			
Плафон	5			
Стоимость комплекта, руб.	-			
Прибыль, руб.	-			
Цена, руб.	-			

ТЕМА 3. ПАРАМЕТРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

3.1 Метод удельных показателей

ЗАДАЧА 1

Главным техническим параметром, определяющим быстроту закипания воды для электрочайников, является мощность. Базовая модель электрочайника «Tefal» имеет мощность 2200 Вт и стоит 90 руб.

Определите методом удельных показателей цену новой модели электрочайника мощностью 2800 Вт.

РЕШЕНИЕ

Вывод:

3.2 Балловый метод (метод балльной оценки)

ЗАДАЧА 1

Определите отпускные цены на новые чайные сервизы «Ромашка» и «Полынь», если отпускная цена чайного сервиза «Березка» составляет 90 руб. Для оценки параметров изделий использовалась 100-балльная общая шкала. Данные для анализа приведены ниже.

Качественный параметр	Коэффициент весомости	Оценка чайных сервизов, баллы		
		«Ромашка»	«Полынь»	«Березка»
Дизайн	0,35	40	35	25
Декор	0,25	33	33	3
Удобство пользования	0,3	30	45	25
Упаковка	0,1	45	30	25

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Определите:

1) методом удельных показателей и нормативно-параметрическим отпускную цену на грузовой автомобиль X отечественного производства на основе его качественных характеристик, представленных в таблице, приняв за основу цену аналога Z, которая составляет 56 тыс. долл.;

2) размер необоснованной надбавки (либо скидки) к цене автомобиля X, если известно, что назначенная его фирмой цена составляет 65 тыс. долл. Надбавку (скидку) рассчитать как в абсолютных, так и в относительных величинах.

Показатель (параметр качества)	Коэффициент весомости	Модель грузового автомобиля		
		A	B	C (аналог)
Безопасность эксплуатации	0,25	20	18	20
Расход топлива, литров на 100 км. пробега	0,15	18	17	16
Грузоподъемность, тонн	0,05	7	6,5	5,5
Эргономические характеристики, балл	0,1	18	19	19
Пробег до первого капитального ремонта, тыс. км	0,15	27	30	26
Уровень вредных выбросов, мг/км пробега	0,3	37	32	35

РЕШЕНИЕ

1. По методу удельных показателей:

2. Нормативно-параметрическим методом:

Параметр	Модель А			Модель В		
	Коэффициент весомости	Параметрический индекс	Взвешенный параметричес- кий индекс	Коэффициент весомости	Параметрический индекс	Взвешенный параметричес- кий индекс
1						
2						
3						
4						
5						
6						
ИТОГО	1	-		1	-	

Вывод:

Какой метод ценообразования объективно учитывает параметры автомобилей?

ТЕМА 4. МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА СПРОС И УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ

4.1 Ценовая эластичность спроса и ее учет в ценообразовании

ЗАДАЧА 1

После реализации маркетинговой стратегии торговое предприятие снизило цену на изделие с 45 до 42 руб. В связи с этим объем продаж возрос с 6 420 до 6 610 штук. Определите эластичность спроса по цене. На основании анализа эластичности спроса решите, каким образом действовать предприятию в дальнейшем:

- сохранить новый уровень цен;
- уменьшить цену еще на 5 % для увеличения рыночной доли;
- вернуть прежнюю цену;
- увеличить цену до 48 руб.?

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Выгодно ли производителю снизить цену товара на 100 долл., если:

- текущая цена товара – 2 600 долл.,
- текущий объем продаж – 1 000 шт.,
- себестоимость – 2 400 долл.,
- соотношение между постоянными и переменными издержками 20 : 80,
- коэффициент эластичности спроса по цене – 2.

Оцените, как изменится прибыль предприятия. Найдите границу приростной безубыточности. При каком коэффициенте эластичности спроса по цене данное решение будет безубыточным?

РЕШЕНИЕ

Витебский государственный технологический университет

ЗАДАЧА 3

Каким должен быть коэффициент эластичности на товар, чтобы снижение цены на 10 у.е. было выгодно для предприятия (сумма прибыли увеличилась на 10 %).

Исходные данные:

- цена единицы продукции – 300 у.е.;
- объем сбыта по этой цене – 10 000 штук;
- переменные затраты на единицу продукции – 150 у.е.;
- постоянные расходы на единицу – 100 у.е.

РЕШЕНИЕ

4.2 Метод текущих цен

ЗАДАЧА 1

Эффективен ли будет выпуск новой модели женской куртки, если:

- свободная ориентировочная розничная цена подобного изделия с учетом его качества и конъюнктуры рынка – 160 долл. США;
- суммарная оптовая и розничная надбавки в каналах сбыта – 30 %;
- затраты на производство одной куртки составили:
- материальные затраты 26 долл. США;
- заработная плата рабочих – 12 долл. США;
- прочие затраты – 8 долл. США;
- средняя сложившаяся на фабрике рентабельность продукции – 15 %;
- НДС и другие налоги и отчисления учесть по законодательству.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Определить:

1) рыночную цену на тостер фирмы «Альфа» исходя из его потребительских свойств в сравнении с зарубежным аналогом;

2) выгодно ли фирме «Альфа» производить тостер при существующих условиях налогообложения?

Исходные данные:

– цена на рынке аналога – тостера фирмы Siemens составляет 62 долл. США;

– торговая надбавка в процессе реализации – 40 %;

– проектируемая себестоимость производства одного тостера для фирмы «Альфа» – 32 руб.;

– курс доллара учитывается по курсу Национального банка на дату проведения расчетов;

– оценка потребительских свойств сравниваемых изделий по данным международной конфедерации потребителей в баллах отражена в таблице.

Показатель	Коэффициент весомости	Тостер	
		фирмы Siemens (Германия)	отечественного производства
Качество поджаривания	0,45	3,92	2,5
Удобство пользования	0,25	4,8	3,1
Технические параметры	0,15	4,5	2,8

РЕШЕНИЕ

4.3 Метод тендерного ценообразования

ЗАДАЧА 1

Правительство предложило мебельной фабрике «Заря» принять участие в торгах на размещение заказа в 1 000 школьных парт. Парты должны быть представлены через 2 месяца после выдачи заказа.

В настоящее время фабрика «Заря» использует 55 % своих производственных мощностей, выпускает 3 тыс. парт ежемесячно и продает их магазинам по цене 190 у.е. Переменные затраты на единицу изделия составляют 50 у.е., постоянные затраты равны 60 у.е. Основной канал сбыта ее товаров – магазины и сеть дилеров – в настоящее время обеспечивают ей получение необходимой прибыли.

Правительство хочет приобрести школьные парты по цене на 20 % меньше рыночной цены. Оценка возможности выигрыша заказа зависит от анализа конкурентной информации. Фабрика «Заря» вычисляет, что будет 5 участников торгов. Анализ данных по прошлым торгам показал, что победители подобных торгов предлагали цену на 40–45 % ниже цены открытого рынка. Используя эту информацию для предварительной оценки, фабрика считает, что она имеет 50 % шансов на успех, если предложит цену на 45 % ниже рыночной цены. Если же цена предложения будет на максимально приемлемом для правительства уровне, то шансы на выигрыш составят 5 %.

На основе имеющейся экспертной и статистической информации фабрика «Заря» делает следующие расчеты:

Снижение по сравнению с рыночной ценой, %	63	53	45	37	32	20
Вероятность выигрыша торгов, %	95	75	50	40	30	5

Необходимо:

1. Проанализировать текущую информацию и оценить целесообразность участия в торгах данной фабрики.

2. Определить верхний и нижний предел цены оферты для фабрики «Заря».

3. Определить возможные цены оферты на основе имеющейся экспертной и статистической информации.

4. Определить цену оферты, позволяющую не только выиграть торги, но и получить максимальную прибыль.

5. Определить, как изменится ситуация, если в торгах примут участие не 5 фирм-конкурентов, а 15?

РЕШЕНИЕ

1. _____

2. $C_{\max} =$

$C_{\min} =$

3. и 4.

Снижение по сравнению с рыночной ценой, %	63	53	45	37	32	20
Возможные цены оферты, у.е.						
Себестоимость единицы товара, у.е.						
Прибыль на единицу товара, у.е.						
Вероятность выигрыша торгов, %	95	75	50	40	30	5
Вероятная прибыль, у.е.						

5.

ТЕМА 5. ЦЕНЫ В ЭКОНОМИКЕ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ЗАДАЧА 1

Рассчитайте отпускную цену с НДС женского демисезонного пальто, составив плановую калькуляцию.

Исходные данные для расчета:

- основная заработная плата основных производственных рабочих – 48,5 руб.;
 - дополнительная заработная плата основных производственных рабочих – 10 % от основной заработной платы;
 - топливо и энергия на технологические цели – 3 руб.;
 - возвратные отходы – 4 руб.;
 - расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы по отношению к основной заработной плате основных производственных рабочих соответственно составляют 18 %, 28 % и 26 %;
 - прочие производственные расходы – 35,5 руб.;
 - затраты на реализацию продукции – 10 % от производственной себестоимости товара;
 - рентабельность изделия – 15 %;
- Остальные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Расход основных и вспомогательных материалов для производства женского демисезонного пальто

Материал	Норма расхода на 1 изделие	Цена за единицу продукции, руб.	Плановые затраты, руб.
Материалы верха, м	3,84	58,8	
Подкладка, м	0,11	13,5	
Флизелин, м	0,09	29	
Синтепон, м	0,04	17	
Клеевая ткань, м	0,73	26	
Кромка, м	0,043	16	
Пуговицы, шт.	8	4	
Тесьма, м	0,28	5	
Нитки х/б № 40, катушек	0,5	2	
Нитки шелковые № 18, кг	0,0004	19,9	
Нитки лавсановые № 90/3, кг	0,004	38	
Фирменная этикетка, шт.	1	5	
Итого	–	–	

Льгот по налогу на добавленную стоимость нет. Прочие налоги и отчисления учитывать согласно действующему законодательству.

**ПЛАНОВАЯ КАЛЬКУЛЯЦИЯ
ПО РАСЧЕТУ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ ЖЕНСКОГО ДЕМИСЕЗОННОГО ПАЛЬТО**

Наименование статьи затрат, элементы отпускной цены	Расчёт	Сумма (руб.)
Сырье и материалы		
Возвратные отходы		
Топливо и энергия на технологические цели		
Основная заработная плата производственных рабочих		
Дополнительная заработная плата производственных рабочих		
Начисления на заработную плату		
Погашение стоимости инструментов и приспособлений целевого назначения (амортизация)		
Общепроизводственные затраты		
Общехозяйственные затраты		
Прочие производственные затраты		
Производственная себестоимость		
Затраты на реализацию		
Полная себестоимость		
Рентабельность, % к себестоимости		
Прибыль		
Отпускная цена без налога на добавленную стоимость		
Налог на добавленную стоимость, ставка в %		
Сумма налога на добавленную стоимость		
Отпускная цена с учетом налога на добавленную стоимость		

ЗАДАЧА 2

Определите сумму прибыли от реализации партии товара, если:

- отпускная цена предприятия – изготовителя с НДС – 86 руб.;
- затраты на единицу продукции составили:
- сырье и материалы – 19 руб.;
- заработная плата рабочих – 9 руб.;
- прочие переменные затраты – 3,5 руб.;
- постоянные затраты – 220 % к основной заработной плате рабочих.
- товар подакцизный, ставка акцизного налога 0,7 евро за единицу товара;
- партия товара – 3 500 единиц.

Льгот по НДС нет. Прочие налоги и сборы учесть по законодательству.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 3

Как изменится цена единицы подакцизного товара при увеличении ставки акциза с 40 % до 60 %, если отпускная цена с акцизом в 40 % и НДС составляет 90 руб.? Льгот по НДС нет. Прочие налоги и сборы учесть по законодательству.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 4

Определить по стадиям товародвижения:

1) цены, по которым оптовое и розничное предприятия приобретают продукцию;

2) цены, по которым оптовое и розничное предприятия реализуют продукцию.

Исходные данные:

– свободная отпускная цена предприятия-изготовителя без НДС – 50 руб.;

– надбавка предприятия-оптовика – 20 %;

– розничная торговая надбавка – 15 %.

У всех участников распределения нет льгот по НДС.

РЕШЕНИЕ

ТЕМА 6. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА С УЧЕТОМ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ

ЗАДАЧА 1

Определите цену единицы продукции предприятия – изготовителя на условиях франко-станция назначения, если:

- стоимость продукции, поставляемой оптовым и розничным предприятиям в ценах «франко-станция отправления», составляет 210 тыс. руб.;
- транспортные расходы, оплаченные транспортной организацией за доставку указанного объема продукции до станции назначения – 4 тыс. руб.;
- отпускная цена единицы продукции на условиях франко-станция отправления – 12 руб.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Определить отпускную цену с НДС на новую модель торшера, поставляемого на условиях «франко-станция назначения», если:

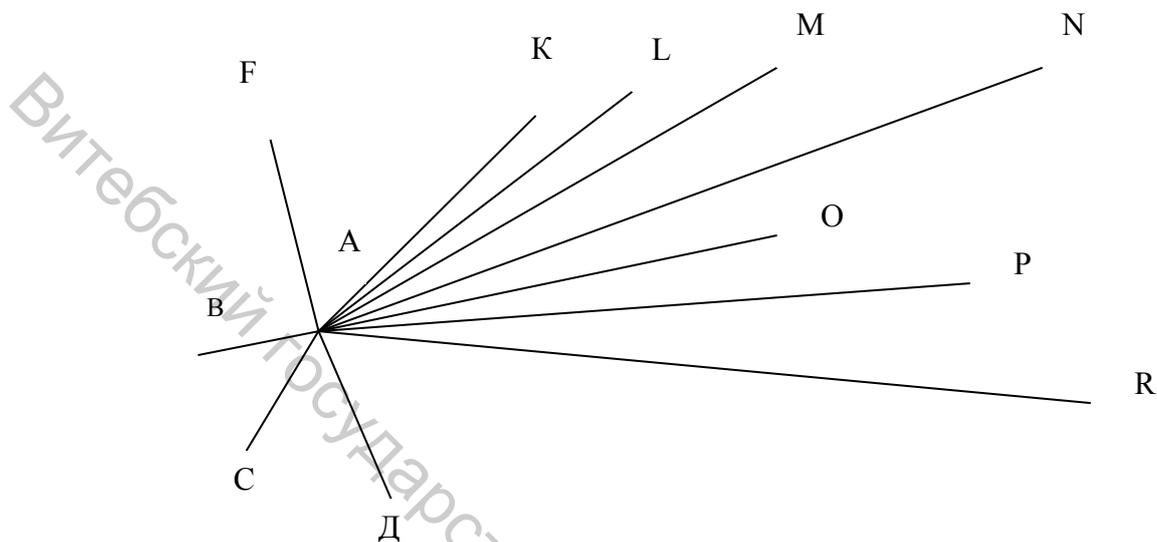
- материальные затраты на его изготовление – 32,22 руб.;
- затраты на оплату труда – 12,18 руб.;
- амортизация – 2,42 руб.;
- транспортные затраты по доставке продукции до станции назначения и выгрузке из транспортного средства – 3,44 руб.;
- прочие затраты – 5 % к полной себестоимости;
- рентабельность продукции планируется на уровне 20 %;
- льгот по НДС нет, прочие налоги и отчисления учесть по законодательству.

Отразить структуру цены по экономическим элементам.

РЕШЕНИЕ

Фирма производит продукцию, спрос на которую имеется в 12 населенных пунктах.

ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ



Отпускная цена единицы продукции на условиях франко-склад производителя составляет 180 у.е. Доставка продукции осуществляется автомобильным транспортом, вмещающим 400 единиц товара, по тарифу 1,9 у.е. за 1 км. Остальная информация по покупателям и объемам поставки представлена в таблице.

Пункт поставки	Расстояние до покупателей, км (S)	Объем поставки, шт., (V)
B	200	160
C	300	280
D	400	120
E	1100	160
F	600	180
K	1000	300
L	1500	240
M	1800	110
N	3500	280
O	1600	120
P	2500	160
R	2800	300

Конкуренты аналогичный товар в каждом пункте поставки предлагают по единой цене в 202 у.е.

Необходимо:

1) рассчитать цену товара для каждого покупателя в каждом из пунктов поставки, если реализация продукции осуществляется на условиях:

- франко-склад изготовителя;
- единой цены;

2) предложить такой вариант модификации цен с учетом транспортных расходов, чтобы товар оставался конкурентоспособным по ценам для всех регионов.

РЕШЕНИЕ

1.

ЦЕНА ТОВАРА В РЕГИОНАХ ПОСТАВКИ

Пункт поставки	Цена товара для покупателя при приобретении его на условиях самовывоза, у. е.	Цена конкурента в пункте поставки, у. е.	Отклонение, у. е.
В			
С			
Д			
Е			
Ф			
К			
Л			
М			
Н			
О			
Р			
Р			

Вывод:

1. Группировка регионов поставки по зонам

№ зоны	Радиус обхвата, км	Попадаемые регионы поставки
1		
2		
3		

Расчет единой цены для клиентов каждой зоны:

МОДИФИКАЦИЯ ЦЕН С УЧЁТОМ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ

Пункт поставки	Цена товара для покупателя при приобретении его на условиях самовывоза, у. е.	Цена товара для покупателя при приобретении его на условиях единой цены, у. е.	Цена товара для покупателя при приобретении его на условиях зонального ценообразования, у. е.	Цена конкурента в пункте поставки, у. е.
В				
С				
Д				
Е				
Ф				
К				
Л				
М				
Н				
О				
Р				
Р				

Вывод:

ЗАДАЧА 3

Определите отдельные инвойсные цены на продукцию фирмы, размещённой в городе Речица, согласно перечню Международных правил Инкотермс 2010:

1. EXW.
2. FCA, FAS, FOB.
3. CFR, CIF.
4. DDP.

Продукция фирмы поставляется шведской фирме, размещённой в городе Стокгольме. Из Речицы продукция автотранспортом доставляется в город Гомель. Из Гомеля груз следует в Таллинн железнодорожным транспортом. Далее груз отправляется морским грузовым судном до порта Стокгольм. Доставка груза на склад покупателя осуществляется автомобильным транспортом.

Исходные данные:

- себестоимость продукции – 6 320 долл.;
- прибыль фирмы – 25 % к себестоимости;
- стоимость перевозки груза к железнодорожной станции – 150 долл.;
- стоимость услуг экспедитора – 60 долл.;
- страхование при перевозке по железной дороге – 2 % от отпускной цены;
- стоимость погрузки в вагон – 40 долл.;
- фрахт до порта – 900 долл.;
- стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна (к борту судна) – 700 долл.;
- стоимость доставки на борт судна и складирование на судне – 350 долл.;
- расходы на документы – 70 долл.;
- расходы на коносамент – 80 долл.;
- морской фрахт (провозная плата, платежи за перевозку до порта назначения – 1000 долл.;
- страхование – 5 % (от цены CFR);
- стоимость перевалки в порту назначения – 300 долл.;
- импортная пошлина и оформление специальных документов – 13 % от контрактной цены CIF;
- стоимость перевозки до места нахождения покупателя (склада получателя) – 200 долл.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 4

В контракте оговорена цена на условиях CIF и приведены следующие данные:

- цена на условиях CIF – 2 500 долл.;
- стоимость груза – 1 300 долл.;
- стоимость транспортировки груза – 1 000 долл.;
- стоимость страховки груза – 50 долл.;
- другие расходы – 150 долл.

Определите контрактную цену на условиях FOB.

РЕШЕНИЕ

ТЕМА 7. ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКА ПОТЕРЬ ОТ ИНФЛЯЦИИ

ЗАДАЧА 1

Определите цену к моменту исполнения сделки на изготовление уникального оборудования по долгосрочному контракту.

Исходная цена, которая была согласована при заключении договора, составляет 25 тыс. долл. В ее структуре 45 % составляют материальные затраты, 35 % – оплата труда работников, остальное – неизменная часть цены. В течение срока исполнения контракта цены на материалы выросли в 1,2 раза, оплата труда повысилась на 10 %.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Оцените с точки зрения производителя и потребителя эффективность сделки, заключенной на поставку товара через 6 месяцев с момента подписания контракта, если расчет контрактной цены выполнен по методике скользящего ценообразования:

- с сохранением массы прибыли;
- с сохранением нормы прибыли.

Исходные данные:

Первоначальная котировка цены на дату подписания контракта:

- сырье и материалы – 650 руб.;
- топливо и энергия – 320 руб.;
- фонд оплаты труда – 280 руб.;
- прочие расходы – 400 руб.;
- цена – 1 800 руб.

Прогноз изменения издержек (рост цен) на дату завершения сделки:

- на сырье – 120 %;
- на энергию – 150 %;
- на заработную плату – 108 %.

- Фактическая статистическая отчетность на дату завершения сделки:
 рост цен составил:
- на сырье – 108 %;
 - на энергию – 160 %;
 - на заработную плату – 110 %.

РЕШЕНИЕ

1. Расчет цен с сохранением массы прибыли

Первоначальная котировка цены на дату подписания контракта		Прогноз изменения показателей на дату завершения сделки	Фактическая статистическая отчетность на дату завершения сделки
Показатели	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.
Сырье и материалы			
Топливо и энергия			
Фонд оплаты труда			
Прочие расходы			
Себестоимость			
Прибыль			
Цена			

Вывод:

2. Расчет цен с сохранением нормы прибыли

Первоначальная котировка цены на дату подписания контракта		Прогноз изменения показателей на дату завершения сделки	Фактическая статистическая отчетность на дату завершения сделки
Показатели	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.
Сырье и материалы			
Топливо и энергия			
Фонд оплаты труда			
Прочие расходы			
Себестоимость			
Норма прибыли, %			
Прибыль			
Цена			

Вывод:

ТЕМА 8. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ

ЗАДАЧА 1

Производственные мощности фирмы составляют 40 000 единиц продукции в месяц. В настоящее время фирма производит 20 тыс. единиц продукции в месяц и реализует их по цене 20 у.е. за штуку. При расчете цены фирма закладывает коэффициент прибыльности 20 %. Соотношение постоянных и переменных затрат в себестоимости составляет 30/70.

Определите шкалу бонусных скидок фирмы для оптовых покупателей, если объем продаж будет составлять 24 000 шт.? 26 000 шт.? 28 000 шт.? 30 000 шт.?

РЕШЕНИЕ

ОТВЕТ

Размер партии, шт.	Скидка с цены, %
24 000	
26 000	
28 000	
30 000	

ЗАДАЧА 2

Фирма «Оптимум», торгующая оргтехникой, подготовила прайс-лист для продажи комплектов оргтехники (таблица), в соответствии с которым покупателям предусмотрены скидки в зависимости от количества приобретаемых ими комплектов оргтехники.

ВОЗМОЖНЫЕ ЦЕНЫ РЕАЛИЗАЦИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБЪЕМА ПРОДАЖ

Число комплектов	Цена за один комплект, долл. США
от 1 – до 9	170
от 10 – до 24	150
от 25 и более	140

Как видно из таблицы, начальная цена одного комплекта оргтехники составляет 170 долл. США. Если покупатель приобретает от 10 до 24 комплектов, то цена каждого из них составляет 150 долл. США. Приобретая 25 и более комплектов оргтехники, покупатель платит за каждый из них 140 долл. США.

Заполните аналитическую таблицу по предложенной ниже схеме, оцените корректность предлагаемой скидки.

Количество комплектов оргтехники	Цена комплекта, долл. США	Общая стоимость заказа, долл. США
1		
9		
10		
24		
25		

Грамотна ли предлагаемая ценовая политика? Если нет, то предложите свою систему скидок и возможных цен для более действенного привлечения покупателей.

Число комплектов	Предлагаемый вариант цен, долл. США	Размер предоставляемой скидки, %
от 1 – до 9		
от 10 – до 24		
от 25 и более		

ЗАДАЧА 3

Производственная компания, занимающаяся изготовлением мебельной фурнитуры, разрабатывает систему скидок за величину заказа. Средняя цена единицы продукции составляет 50 руб., из них 10 руб. – это прибыль компании. Затраты компании, связанные с выполнением одного заказа составляют 5 000 руб. Общий годовой объем закупок одного покупателя составляет 10 000 шт. Покупатель заказывает партиями по 1 000 шт., стремясь к оптимальной величине заказа.

В каком диапазоне должна находиться скидка, чтобы покупателю было выгодно заказывать 2 000 шт. за один раз, и при этом компания тоже не была в убытке?

РЕШЕНИЕ

ОТВЕТ

Условие оплаты	Скидка с цены, %
Оплата в течение первых 10 дней	
Оплата в течение вторых 10 дней	
Максимально допустимая скидка	

ЗАДАЧА 4

Оцените выгодность подписания контракта на поставку товара на условиях оплаты 2/10 net 30 для каждой из сторон сделки (покупателя и продавца), если банк предоставляет кредиты на пополнение оборотных средств под 35 % годовых, а рентабельность продукции продавца составляет 40 %.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 5

Определите, какие решения по модификации цен могут быть приняты с целью улучшения финансового состояния фирмы и расширения объемов продаж при следующих условиях оплаты:

- предоплата 15 дней;
- оплата по факту отгрузки;
- отсрочка платежа 15 дней;
- отсрочка платежа 30 дней.

Исходные данные:

- среднемесячный темп инфляции – 2,5 %;
- средняя ставка по депозиту – 35 % годовых;
- средняя ставка по кредиту под оборотные средства – 42 % годовых;
- выручка от реализации продукции за год (товарооборот) – 80 тыс. руб.;
- безнадежная дебиторская задолженность за год – 1 тыс. руб.

РЕШЕНИЕ

ОТВЕТ

Условие оплаты	Ценовое решение
Предоплата 15 дней	
Оплата по факту отгрузки	
Отсрочка платежа 15 дней	
Отсрочка платежа 30 дней	

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Витебский государственный технологический университет

Витебский государственный технологический университет

Витебский государственный технологический университет

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акулич, И. Л. Маркетинг : практикум : учеб. пособие / И. Л. Акулич. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск : Выш. шк., 2010. – 412 с.
2. Бутакова, М. М. Практикум по ценообразованию : учебное пособие / М. М. Бутакова, Ю. Г. Алгазина, В. В. Беляев, Е. Е. Порошина, под ред. М.М. Бутаковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2009. – 296 с.
3. Валевиц, Р. П. Ценообразование и ценовая политика : практикум / Р. П. Валевиц, И. В. Прыгун. – Минск : БГЭУ, 2003. – 165 с.
4. Васюхин О.В., Быстрова А.В., Основы ценообразования. Задачник : учеб. пособие / О.В. Васюхин, А. В. Быстрова. - СПб: СПбГУ ИТМО, 2010. - 48 с.
5. Данченко, Л. А. Маркетинговое ценообразование : политика, методы, практика / Л. А. Данченко, А. Г. Иванова. – М.: ЭКСМО, 2006. – 464 с.
6. Захарова, И. В. Маркетинг в вопросах и решениях : учебное пособие для практических занятий / И. В. Захарова, Т. В. Евстигнеева. – 2-е изд., испр. и доп. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 227 с.
7. Маркетинг и ценообразование. Практикум : учеб. пособие / И. И. Ерищенко. – Минск : Изд-во Гревцова, 2013. – 176 с.
8. Маховикова, Г. А. Ценообразование : практикум / Г. А. Маховикова, И. А. Желтякова, Н. Ю. Пузыня. – М.: Эксмо, 2008. – 304 с.
9. Паршин, В. Ф. Ценовая политика предприятия : пособие / В. Ф. Паршин. – Минск : Выш.шк., 2010. – 336 с.
10. Полещук, И. И. Ценообразование : учебник для вузов / И. И. Полещук, В. В. Терешина. – Минск : БГЭУ, 2001. – 303 с.
11. Сак, А. В. Оптимизация маркетинговых решений : учеб. пособие / А. В. Сак, В. А. Журавлев. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 304 с.
12. Ценообразование в организации. Практикум : учеб. пособие / Т. В. Емельянова [и др.]; под общ. ред. Т. В. Емельяновой. – Минск : Выш.шк., 2011. – 332 с.
13. Шаркова, О. Э. Ценообразование / О. Э. Шаркова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: ТетраСистемс, 2013. – 208 с.
14. Шуляк, П. П. Ценообразование: учебно-практическое пособие. – 7-е изд., перераб. и доп./ П. П. Шуляк. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков И Ко.», 2004. – 192 с.

Учебное пособие

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Рабочая тетрадь для практических занятий

Составители:

Прокофьева Нина Леонидовна
Герасимова Ольга Олеговна

Редактор *Н. В. Медведева*
Корректор *Н. В. Медведева*
Компьютерная верстка *Т. Г. Трусова*

Подписано к печати 05.07.18. Формат 60x90^{1/8}. Усл. печ. листов 6.
Уч.-изд. листов 2,3. Тираж 70 экз. Заказ № 192.

Учреждение образование
«Витебский государственный технологический университет»
210038, Витебск, Московский пр-т, 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования
«Витебский государственный технологический университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 3/1497 от 30 мая 2017 г.