

**Уральский социально-экономический институт (филиал)
Образовательного учреждения профсоюзов высшего образования
«Академия труда и социальных отношений»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ
ЗАДАНИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)
«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

38.02.07 Банковское дело
(код профессии, специальности СПО)

Специалист банковского дела
(наименование квалификации)

Кафедра: Экономика

Разработчики программы:
Зубкова Л.В., ст. преподаватель

Оглавление

| | | |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. | ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ..... | 3 |
| | 1.1 Планируемые результаты обучения по дисциплине. | 3 |
| | 1.2 Результаты освоения образовательной программы:..... | 3 |
| 2. | МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ | 5 |
| 3. | ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ | 19 |
| 4. | ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА | 26 |
| | ПРИЛОЖЕНИЕ | 27 |

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения дисциплины:

- дать знания по основным теоретическим вопросам ценообразования и его методологии; раскрыть проблемы современной практики формирования и применения цен как основных показателей макро- и микроэкономики; научить студентов работе с внутренними, контрактными и мировыми ценами с позиций производителя и потребителя, продавца и покупателя.

Задачи изучения дисциплины:

- расширение теоретико-методологических познаний и практических навыков студентов в области ценообразования;
- развитие у них экономического мышления и комплексного подхода к процессу формирования и использования цен;
- необходимость изучения цены как основного измерителя экономических процессов;
- освоение методов и способов контроля за процессом ценообразования, уровнем, структурой и динамикой цен.

1.1 Планируемые результаты обучения по дисциплине.

Освоение дисциплины направлено на формирование у студентов следующих компетенций:

Общекультурных:

Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней интерес – ОК-1;

Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития - ОК-4;

Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации - ОК-8;

Общепрофессиональных:

Оценивать кредитоспособность клиентов – ПК-2.1.

1.2 Результаты освоения образовательной программы:

Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней интерес – ОК-1;

Знать:

- основные понятия и категории ценообразования;
- функции и основные принципы рыночного ценообразования;
- методы формирования и контроля цен.

Уметь:

- использовать основные понятия и категории ценообразования;
- рассчитывать отдельные элементы цены;

- грамотно и аргументировано излагать свои мысли;
- организовывать свою деятельность.

Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития - ОК-4;

Знать:

- основные источники информационных ресурсов различного типа (текстовые, графические, числовые и т.п.), необходимые для выполнения профессиональных задач и личностного роста;
- основные методы обработки информации и результатов исследований, систематизация, представление и интерпретация полученных данных.

Уметь:

- находить и использовать информацию для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
- используя основные методы обработки информации, систематизировать и грамотно интерпретировать полученную информацию и данные.

Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации - ОК-8;

Знать:

- основные методы и способы личностного развития, повышения квалификации в соответствии с современными требованиями и на основе анализа собственной деятельности.

Уметь:

- самоанализ и коррекция результатов собственной работы;
- планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня;
- организация самостоятельного изучения и занятий при изучении дисциплины.

Оценивать кредитоспособность клиентов – ПК-2.1.

Знать:

- существующие методики оценки кредитоспособности;
- существующие методики оценки платежеспособности физических лиц.

Уметь:

- работать с клиентом;
- обосновывать рациональность использования выбранных программ и методов;
- применять существующие методики оценки кредитоспособности и платежеспособности физического лица.

Владеть:

- навыками формирования цены конкретного рыночного сегмента;
- методиками анализа данных формирования цены с целью определения оптимальной;
- навыками подтверждения полученных выводов по определению оптимальной цены.

Таким образом, в результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- 31- функции и основные принципы рыночного ценообразования;
- 32- методы формирования и контроля цен;
- 33- особенности ценообразования в различных сферах экономики.

Уметь:

- У1- рассчитывать отдельные элементы цены;
- У2- обоснованно использовать методы ценообразования;
- У3- анализировать политику и стратегию ценообразования изготовителей продукции.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Тема 1.1. Цена как экономическая категория

Вопросы к обсуждению

1. Дайте определение цены.
2. Экономическая природа цены.
3. Особенности функционирования цен на макро- и микроуровнях.
4. Система функций цен. Единство и противоречивость конкретных функций цен.
5. Наиболее общие задачи, решаемые посредством цен.
6. Что включает понятие «конкурентная стратегия предприятия»?
7. Что понимается под термином «политика цен предприятия»?
8. В каких случаях предприятия могут проводить активную политику цен?
9. Можно ли утверждать, что активную политику цен могут проводить только крупные предприятия?

Подготовка докладов по темам: Функции и виды цен, ценообразование на внутреннем рынке, источники ценовой информации.

Тема 1.2. Система цен в рыночной экономике

Решение задач

Задача 1

Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене машиностроительной продукции составляла 20 %, доля затрат на оплату труда — 26 %. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18%, ставки заработной платы вырастут на 15 %. На сколько процентов вырастет цена машиностроительной продукции.

Задача 2

Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 0,5 руб., если текущая цена товара 6 руб., планируемый объем продаж 1 млн. штук. Показатель эластичности спроса по цене 1,5.

Задача 3

Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия равна 1,75. Определить последствия снижения цены на 1 руб., если до этого снижения объем реализации составлял 10000 шт. по цене 17,5 руб./шт.; а общие затраты были равны 100 тыс. руб. (в том числе постоянные — 20 тыс. руб.) на весь объем производства.

Задача 4

Рассчитать розничную цену 1 кг пшеничного хлеба высшего сорта, исходя из следующих данных:

- стоимость пшеницы (1 кг) — 5 руб.;
- издержки элеваторов — 1,2 руб.;
- рентабельность затрат элеваторов — 20%;
- издержки мельниц — 1,5 руб.;
- рентабельность затрат мельниц — 20%;
- издержки хлебозаводов — 1,8 руб.;
- рентабельность затрат хлебозаводов — 30%;
- оптовая цена 1 кг хлеба (при норме выхода продукта 140%)-?;
- НДС - 10%;

отпускная цена 1 кг хлеба с НДС — ?; торговая надбавка — 25%; розничная цена 1 кг хлеба — ?

Задача 5

Рассчитать оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:

- свободная отпускная цена изготовителя — 4800 руб. за единицу;
- ставка акциза — 20%;
- ставка налога на добавленную стоимость — 18%.

Задача 6

Рассчитать оптовую цену закупки, исходя из следующих данных: >

- оптовая отпускная цена единицы товара — 7080 руб.;
- издержки обращения посредника — 700 руб. на единицу товара;
- рентабельность, планируемая посредником, — 30%;
- НДС для посредника — 18%.

Задача 7

Себестоимость выпуска товара равна 4000 руб. на единицу, минимальная приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС — 20%, ставка акциза — 20%.

Определить минимальную приемлемую отпускную цену товара.

Задача 8

Объединение реализует продукцию по свободной отпускной цене 10000 руб. за единицу с НДС при себестоимости 5000 руб. и ставке НДС 20%.

Как изменится прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел норматива рентабельности 10%?

Задача 9

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

Задача 10

Себестоимость равна 206 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20%; НДС - 18%; акциз - 10%.

Устроит ли вас отпускная цена с НДС в размере 300 руб.?

Тема 1.3. Методология ценообразования

Решение задач

Задание 1. Организация производит ткани и имеет собственный фирменный магазин по продаже. Отпускная цена 1 м. ткани составила 20 руб. (с учетом НДС), торговая наценка 15%. Определите розничную цену 1 м. ткани.

Задание 2. Организация производитель ткани настаивает, чтобы она продавалась по цене 25 руб., предлагая предприятия розничной торговли 10%-ную скидку от розничной цены. Определите оптовую отпускную цену.

Задание 3. Отпускная цена предприятия с НДС 1 метра ткани составила 20 руб., снабженческо-сбытовая надбавка – 20%, торговая наценка – 15%. Определите розничную цену 1 метра ткани.

Задание 4. Организация розничной торговли закупила товар, таможенная стоимость которого 20 долл. США, курс рубля по отношению к доллару – 34 руб.; таможенная пошлина – 15% к таможенной стоимости; количество закупленного товара – 500 единиц; сборы за таможенное оформление партии товара – 1000 руб.; НДС, взимаемый при таможенном оформлении товара и выпуске его в свободное обращение, - 18%; торговая надбавка – 26%. Определите свободную розничную цену.

В этом случае организация розничной торговли прежде всего определяет расчетную цену, в которую включены таможенная стоимость, таможенная пошлина и сборы за таможенное оформление. НДС, уплаченный при таможенном оформлении, в расчетную цену не включается. Затем к расчетной цене прибавля-

ется торговая надбавка, в результате чего получается розничная цена (без НДС), а затем к розничной цене прибавляется НДС.

Тема 2.1. Отражение затрат и прибыли в цене

Для выполнения практических заданий необходимо выбрать индивидуальный вариант по Приложению 1. Используя данные из соответствующих таблиц для каждого задания, следует заполнить таблицы и рассчитать необходимые показатели.

Практическое задание 1

Предприятие выпускает новую продукцию, на которую должно установить цену методом «По доле прибыли в цене». Заполните исходные данные в таблицу и рассчитайте:

- 1) себестоимость производства единицы продукции в базовом периоде;
- 2) цену реализации единицы продукции в базовом периоде.

В следующем году предприятие наращивает объем продаж данной продукции в ___ раз, не предполагая роста постоянных затрат.

Определите:

- 3) Какова будет себестоимость производства единицы продукции в следующем году;
- 4) Какова будет доля прибыли в цене продукции в следующем году при продажах по базовой цене?

Таблица 1

Показатели, характеризующие новую продукцию

| Показатель | Базовый период | Следующий год |
|-----------------------------------------------------|----------------|---------------|
| 1.Переменные затраты на единицу продукции, руб./шт. | | |
| 2.Объем продаж, шт. | | |
| 3.Постоянные затраты за период, руб. | | |
| 4.Себестоимость продукции, руб./шт. | | |
| 5.Доля прибыли в цене, % | | |
| 6. Цена реализации, руб./шт. | | |

*Точность расчетов – до десятых.

Практическое задание 2

Производитель нового продукта ищет инвестора для реализации бизнес-идеи нового производства.

В таблице 2 представлены основные параметры бизнес-плана производства нового продукта.

Определите, станет ли инвестор вкладывать в проект средства? Если цена продукта-аналога у конкурента равна 95 руб./шт.

Таблица 2

Основные параметры бизнес-плана производства нового продукта

| Показатель | Базовый период |
|------------------------------------------------------|----------------|
| 1. Переменные затраты на единицу продукции, руб./шт. | |
| 2. Объем продаж, шт. | |
| 3. Постоянные затраты за период, руб. | |
| 4. Себестоимость продукции, руб./шт. | |
| 5. Инвестированный капитал, руб. | |
| 6. Доля прибыли на инвестированный капитал, % | |
| 7. Цена реализации, руб./шт. | |

*Первые 4 параметра соответствуют значениям базового периода Задания 1.

Вывод _____

Подготовка докладов по теме: Отражение затрат и прибыли в цене.

Тема 2.2 Косвенные налоги и посреднические надбавки в составе цены

Практическое задание 3

На основе использования метода ценообразования по прибыли как доле от переменных затрат необходимо установить цены на выпускаемые продукты на основе представленных в таблице 3 данных и определить общую прибыль предприятия.

Таблица 3

Характеристика продуктов А и В

| Показатель | Продукт А | Продукт В | Итого |
|------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-------|
| Прямые материальные затраты на единицу продукции, руб./шт. | | | |
| Прямые трудозатраты на единицу продукции, руб./шт. | | | |
| Прямые накладные расходы на единицу продукции, руб./шт. | | | |
| Итого прямых затрат на ед. продукции, руб./шт. | | | |
| Постоянные затраты, руб. | | | |
| Норма прибыли к переменным затратам, % | | | |
| Прибыль на единицу продукции, руб./шт. | | | |

| | | | |
|---------------------------------------------|--|--|--|
| Объем продаж, шт. | | | |
| Цена единицы продукции, руб./шт. | | | |
| Выручка от реализации, руб. | | | |
| Суммарные прямые (переменные) расходы, руб. | | | |
| Прибыль предприятия, руб. | | | |

Определить уровень прибыли на единицу продукции каждого вида при распределении постоянных затрат предприятия между видами продукции пропорционально доле прямых материальных затрат вида продукции в суммарных прямых материальных затратах, при цене реализации из табл. 3.

Таблица 4

Определение прибыльности продуктов А и В при распределении постоянных затрат по доле в прямых материальных затратах

| Показатель | Продукт А | Продукт В | Итого |
|---------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-------|
| Итого прямые материальные затраты, руб. | | | |
| Доля прямых материальных затрат вида продукции в суммарных, % | | | |
| Распределение постоянных затрат, руб. | | | |
| Скорректированная полная себестоимость вида продукции, руб. | | | |
| Прибыль вида продукции, руб. | | | |
| Прибыль на единицу продукции, руб./шт. | | | |

Определить уровень прибыли на единицу продукции каждого вида при распределении постоянных затрат предприятия между видами продукции пропорционально доле прямых трудозатрат вида продукции в суммарных прямых трудозатратах, при цене реализации из табл. 3.

Таблица 5

Определение прибыльности продуктов А и В при распределении постоянных затрат по доле в прямых трудозатратах

| Показатель | Продукт А | Продукт В | Итого |
|-------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-------|
| Итого прямые трудозатраты, руб. | | | |
| Доля прямых трудозатрат вида продукции в суммарных, % | | | |
| Распределение постоянных затрат, руб. | | | |
| Скорректированная полная себестоимость вида продукции, руб. | | | |
| Прибыль вида продукции, руб. | | | |
| Прибыль на единицу продукции, руб./шт. | | | |

Определить уровень прибыли на единицу продукции каждого вида при распределении постоянных затрат предприятия между видами продукции пропор-

ционально доле маржинального дохода вида продукции в суммарном маржинальном доходе, при цене реализации из табл. 3.

Таблица 6

Определение прибыльности продуктов А и В при распределении постоянных затрат по доле в прямых трудозатратах

| Показатель | Продукт А | Продукт В | Итого |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-------|
| Маржинальный доход, руб. | | | |
| Доля марж-го дохода вида продукции в суммарном маржинальном доходе, % | | | |
| Распределение постоянных затрат, руб. | | | |
| Скорректированная полная себестоимость вида продукции, руб. | | | |
| Прибыль вида продукции, руб. | | | |
| Прибыль на единицу продукции, руб./шт. | | | |
| Рентабельность продукции по маржинальному доходу, % | | | |

Вывод _____

Тема 3.1 Методы ценообразования

Практическое задание 4

Базовое изделие характеризуется следующими параметрами:

Вес _____ грамм.

Цена _____ руб.

Определить цены линейки из пяти аналогичных изделий разного веса, с учетом цены базового параметра и системы надбавок к цене: 0,5% за превышение весом изделия вида 1...5 веса базового изделия на 1%. В обратном случае (при сокращении веса изделия) имеет место пропорциональная его уценка.

Таблица 7

Характеристика подвидов изделия

| Показатель | Вид 1 | Вид 2 | Вид 3 | Вид 4 | Вид 5 |
|---------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1. Индекс роста веса к базовому изделию | | | | | |
| 2. Вес изделия, грамм | | | | | |
| 3. Темп прироста веса изделия к базовому, % | | | | | |
| 4. Темп прироста цены реализации, % (0,5× п.3) | | | | | |
| 5. Надбавка/скидка с цены, руб./ед. (Цена ^{БА3} ×п.4)/100) | | | | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|
| 6.Цена с надбавкой/скидкой, руб./ед. (Цена ^{БАЗ} + п.5) | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|

Вывод:

Подготовка докладов по темам:

Ценовая политика предприятия в рыночных условиях, виды ценовых стратегий.

Тема 3.2 Ценовая политика организации

Практическое задание 5

Цена изделия формируется согласно линейному уравнению регрессии: $y=a+bx$, в котором постоянная составляющая (а) включает управленческие, коммерческие расходы, амортизационные отчисления, заработную плату персонала (повременщиков) с отчислениями в расчете на единицу продукции, переменная составляющая (b) на единицу ведущего параметра (x) включает сумму прямых материальных затрат и прибыль как процент от прямых материальных затрат. Необходимо составить уравнение цены базового изделия и определить цену нового изделия, на выпуск которого перейдет предприятие и объем производства которого будет аналогичным базовому. Определить выручку от продаж базового и нового изделий.

Таблица 8

Характеристика факторов, влияющих на цену базового изделия и определение цены нового изделия

| Показатель | Базовое изделие | Новое изделие |
|------------------------------------------------------------|-----------------|---------------|
| Управленческие расходы, руб. | | |
| Коммерческие расходы, руб. | | |
| Амортизационные отчисления, руб. | | |
| Заработная плата повременщиков, руб. | | |
| Отчисления с заработной платы повременщиков, руб. | | |
| Итого постоянные затраты предприятия, руб. | | |
| Объем производства изделий, шт. | | |
| Итого постоянные затраты на единицу изделий (а), руб./шт. | | |
| Прямые материальные затраты на единицу параметра, руб./ед. | | |
| Процент прибыли к материальным затратам, % | | |
| Прибыль на единицу параметра, руб./ед. | | |

| | | |
|-----------------------------------------------------------------------|--|--|
| Итого переменная составляющая цены на единицу параметра (b), руб./ед. | | |
| Ведущий параметр качества в единице продукции (x), ед./шт. | | |
| Цена изделия, руб./шт. | | |
| Выручка от продаж, руб. | | |

Вывод:

Тема 3.3 Система ценовых стратегий

Практическое задание 6

Производственные мощности предприятия не позволяют осуществлять выпуск сразу двух видов продукции в исходном объеме, но возможно увеличение объема выпуска нового продукта **на % сокращения базового плюс 5%**, если объем производства базового будет снижен на _____%. Необходимо составить уравнение цены базового изделия и определить цену нового изделия, если предприятие планирует выпуск сразу двух изделий. Постоянные затраты увеличиваться не будут и распределяются пропорционально количеству выпускаемой продукции. Определить выручку от реализации двух видов продукции и выяснить какой вариант выгоднее предприятию: заменить базовый продукт новым или выпускать помимо базового продукта дополнительно небольшое количество нового продукта?

Таблица 9

Характеристика факторов, влияющих на цену базового изделия и его подвидов

| Показатель | Базовое изделие | Дополнительное изделие | Итого |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------------|-------|
| Итого постоянные затраты предприятия, руб. | | | |
| Объем производства изделий, шт. | | | |
| Итого постоянные затраты на единицу изделий (a), руб./шт. | | | |
| Прямые материальные затраты на единицу параметра, руб./ед. | | | |
| Процент прибыли к материальным затратам, % | | | |
| Прибыль на единицу параметра, руб./ед. | | | |
| Итого переменная составляющая цены на единицу параметра (b), руб./ед. | | | |
| Ведущий параметр качества в | | | |

| | | | |
|--------------------------------|--|--|--|
| единице продукции (х), ед./шт. | | | |
| Цена изделия, руб./шт. | | | |
| Выручка от продаж, руб. | | | |

Вывод:

Тема 4.1 Ценообразование на продукцию топливно-энергетического комплекса

Практическое задание 7

3 эксперта принимали участие в экспертной оценке параметров продукции. Оценка ими параметров изделий и важности этих параметров представлена в таблице 10.

Таблица 10

Результаты экспертной оценки параметров базового изделия

| Параметр качества изделия | Эксперт 1 | | Эксперт 2 | | Эксперт 2 | |
|---------------------------|-----------|-----|-----------|-----|-----------|------|
| | балл | вес | балл | вес | балл | вес |
| Цвет | 50 | 0,5 | 25 | 0,3 | 75 | 0,25 |
| Вкус | 60 | 0,3 | 40 | 0,2 | 50 | 0,25 |
| Запах | 25 | 0,1 | 80 | 0,4 | 60 | 0,25 |
| Польза | 40 | 0,2 | 15 | 0,1 | 30 | 0,25 |
| Итого | | 1 | | 1 | | 1 |

Определите средневзвешенную оценку базового изделия и на основе представленной в Приложении к заданию 7 информации, рассчитайте цену, которую может установить производитель на новый товар, с учетом мнения каждого эксперта и с учетом средневзвешенной оценки нового изделия всеми экспертами. Цена базового изделия составляет _____ руб.

Таблица 11

Расчет цены нового изделия

| Оценка | Цвет | | Вкус | | Запах | | Польза | | Итого, баллов | Цена, руб. |
|-----------|------|-----|------|-----|-------|-----|--------|-----|---------------|------------|
| | балл | вес | балл | вес | балл | вес | балл | вес | | |
| Эксперт 1 | | | | | | | | | | |
| Эксперт 2 | | | | | | | | | | |
| Эксперт 3 | | | | | | | | | | |
| Итого | | | | | | | | | | |

Вывод:

Подготовка докладов по темам:

Ценовая политика предприятия в рыночных условиях, виды ценовых стратегий.

Тема 4.2 Ценообразование на продукцию машиностроения**Практическое задание 8**

В таблице 12 представлены физические и стоимостные характеристики составляющих изделия.

- 1) Определить маржинальный доход аналогичного по составу изделия, при условии изменения параметров физических характеристик, если известно, что затраты на сборку составят _____ руб./ед.; норма прибыли к переменным затратам равна _____ руб./ед.
- 2) Определить сколько единиц базового изделия и нового изделия необходимо продавать, чтобы при распределении постоянных затрат на изделия поровну, по _____ руб., выйти на безубыточную работу.

Таблица 12

Характеристики составляющих изделий для определения материальных затрат

| № составляющей | Цена, руб./кг | Характеристики базового изделия | | Характеристики нового продукта | |
|----------------|---------------|---------------------------------|-------------------|--------------------------------|-------------------|
| | | физические, грамм | стоимостные, руб. | физические, грамм | стоимостные, руб. |
| 1 | | | | | |
| 2 | | | | | |
| 3 | | | | | |
| 4 | | | | | |
| 5 | | | | | |
| Итого | | | | | |

Таблица 13

Определение маржинального дохода, цены изделий и критического объема производства и продаж

| Показатель | Базовое изделие | Новое изделие |
|-------------------------------------------------|-----------------|---------------|
| Прямые материальные затраты, руб./ед. | | |
| Затраты на сборку, руб./ед. | | |
| Переменные затраты, руб./ед. | | |
| Норма прибыли к переменным затратам, % | | |
| Цена изделия, руб./ед. | | |
| Маржинальный доход на единицу изделия, руб./ед. | | |
| Постоянные затраты, руб. | | |

| | | |
|-------------------------------------|--|--|
| Критический объем производства, ед. | | |
|-------------------------------------|--|--|

Вывод: _____

Практическое задание 9

Покупателю предлагают оплатить дополнительные опции продукции. Рассчитайте цену изделия на основе представленной в приложении к заданию 9 информации. Определите, какую максимальную скидку можно предложить покупателю, если гарантированная рентабельность продукции по издержкам должна составить ____%.

Таблица 14

Оценка дополнительных свойств продукции и расчет ее цены

| Показатель | Затраты на дополнительные опции | Цена дополнительной опции |
|--------------------------------------------------------|---------------------------------|---------------------------|
| Базовое изделие, руб./ед. | | |
| Покраска в цвет заказчика, руб./ед. | | |
| Обработка от ржавчины, руб./ед. | | |
| Доставка до места назначения, руб./ед. | | |
| Гарантийный ремонт сверх предусмотренного ТУ, руб./ед. | | |
| Итого, руб./ед. | | |
| Расчетная прибыль (доходы минус расходы), руб./ед. | | |
| Рентабельность продукции по издержкам, % | | |
| Минимальная прибыль, руб./ед. | | |
| Максимальная скидка, руб./ед. | | |
| Окончательная цена изделия, руб./ед. | | |

Вывод:

Тема 4.3 Цены в сфере услуг

Практическое задание 10

Предприниматель организует несколько ресторанов быстрого питания. При этом политика ценообразования будет зависеть от района в котором расположено заведение. Определите совокупные финансовые результаты за первый год функционирования бизнеса.

Таблица 15

Результаты применения «обычных» или «престижных» цен

| № | Показатели | Исторический Центр | Бизнес-Центр | Спальный район | Итого |
|---|-----------------------------------------|--------------------|--------------|----------------|-------|
| 1 | Средняя стоимость 1 чека, руб./чел. | | | | |
| 2 | Среднее количество чеков в день, шт. | | | | |
| 3 | Переменные затраты на 1 чек, руб. | | | | |
| 4 | Постоянные затраты заведения, руб./мес. | | | | |
| 5 | Прибыль, руб./мес. | | | | |
| 6 | Годовая прибыль, руб. | | | | |

Определите, в каком объеме необходимо изменить параметры работы убыточного ресторана, для обеспечения безубыточности его работы?

Таблица 16

Определение вариантов изменения параметров работы убыточного ресторана

| Показатели | Увеличение среднего чека, при прочих неизменных факторах (ПНФ) | Увеличение количества клиентов (чеков) при ПНФ | Сокращение переменных затрат на 1 чек затрат при ПНФ | Сокращение постоянных затрат при ПНФ |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| Прирост средней стоимости 1 чека, руб. | | | | |
| Средняя стоимость 1 чека, руб./чел. | | | | |
| Увеличение количества чеков в день, шт. | | | | |
| Среднее количество чеков в день, шт. | | | | |
| Сокращение переменных затрат на 1 чек, руб. | | | | |
| Переменные затраты на 1 чек, руб. | | | | |
| Сокращение постоянных затрат в месяц, руб. | | | | |
| Постоянные затраты заведения, руб./мес. | | | | |
| Прибыль, руб./мес. | | | | |

Опишите преимущества и проблемы реализации каждого управленческого решения:

1.+ _____

- _____
 2.+ _____
 - _____
 3.+ _____
 - _____
 4.+ _____
 - _____

Тема 4.4 Ценообразование в строительстве

Практическое задание 11

Предприниматель продавал свою продукцию по «круглым» ценам, объем продаж характеризовался стабильностью. Спрос на товар является эластичным, то есть подразумевает повышение объема продаж при сокращении цены. В рамках проведения рекламной компании, предприниматель установил на товары «неокругленные цены» двух типов – повышающиеся и понижающиеся. Определите изменение прибыли в результате применения такой политики.

Таблица 17

Результаты применения «обычных» или «неокругленных» цен

| № | Показатели | Обычные цены | Неокругленные цены | |
|---|------------------------------------------------------------------|--------------|--------------------|------|
| | | | сокращение | рост |
| 1 | Цена реализации единицы продукции, руб./шт. | | | |
| 2 | Индекс роста объема продаж при применении неокругленных цен | X | | |
| 3 | Объем продаж продукции, шт./мес. | | | |
| 4 | Выручка от реализации, руб./мес. (1*3) | | | |
| 5 | Затраты на единицу продукции, руб./шт. | | | |
| 6 | Дополнительные затраты на изменение прайсов, ценников, руб./мес. | 0 | | |
| 7 | Себестоимость реализованной продукции, руб./мес. | | | |
| 8 | Прибыль, руб./мес. (4-7) | | | |

Какую цену следует применять предпринимателю. Для повышения прибыли по сравнению с базовым вариантом?

Подготовка докладов по темам:

Ценообразование в страховании, внешнеторговые контрактные цены и мировые цены

Практическое задание 12

Предприятие выпускает продукцию, аналог которой выпускается крупным монополистом в соседнем регионе. Монополист выходит со своей продукцией в исследуемый регион. Определите влияние на прибыль предприятия изменения цен, следом за лидером рынка при различных вариантах динамики спроса.

Таблица 18

Расчет прибыли предприятия при вынужденном снижении цены

| Показатели | Базовая цена | Сокращение цены лидером рынка | |
|--------------------------------------------------|--------------|-------------------------------|--------------------|
| | | Эластичный спрос | Неэластичный спрос |
| Цена реализации единицы продукции, руб./шт. | | | |
| Индекс роста объема продаж | X | | 1,000 |
| Объем продаж продукции, шт./мес. | | | |
| Выручка от реализации, руб./мес. | | | |
| Затраты на единицу продукции, руб./шт. | | | |
| Себестоимость реализованной продукции, руб./мес. | | | |
| Прибыль, руб./мес. | | | |

Таблица 19

Расчет прибыли предприятия при повышении цены

| Показатели | Базовая цена | Повышение цены лидером рынка | |
|--------------------------------------------------|--------------|------------------------------|--------------------|
| | | Эластичный спрос | Неэластичный спрос |
| Цена реализации единицы продукции, руб./шт. | | | |
| Индекс роста объема продаж | X | | 1,000 |
| Объем продаж продукции, шт./мес. | | | |
| Выручка от реализации, руб./мес. | | | |
| Затраты на единицу продукции, руб./шт. | | | |
| Себестоимость реализованной продукции, руб./мес. | | | |
| Прибыль, руб./мес. | | | |

Вывод:

3. ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Понятие и сущность цены в рыночной экономике.
2. Государственное регулирование цен: цели и задачи.
3. Формы и методы регулирования цен.

4. Виды издержек и методы калькулирования, используемые в регулируемых ценах.
5. Методы формирования цены.
6. Методы ценообразования, основанные на учете спроса.
7. Методы ценообразования, основанные на учете конкуренции.
8. Классификация цен.
9. Виды цен.
10. Цены и налоги.
11. Налог на добавленную стоимость, акциз, налог с продаж.
12. Таможенные платежи и пошлины.
13. Ценообразование на рынке ценных бумаг.
14. Ценообразование в системе страхования.
15. Таможенные пошлины: сущность, виды, функции, принципы дифференциации.
16. Биржевые котировки.
17. Тарифы на электрическую и тепловую энергию.
18. Оптовые цены на природный газ.
19. Тарифы на перевозку железнодорожным транспортом.
20. Тарифы на услуги связи.
21. Тарифы на услуги ЖКХ.
22. Контрактное ценообразование.
23. Цены на сельскохозяйственную продукцию.
24. Цены на продовольственные товары.
25. Снабженческо-сбытовые и торговые надбавки.
26. Формирование цен на товары (продукцию), поступающие по импорту.

Контрольная работа Вариант 1

Задача 1

Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене машиностроительной продукции составляла 20 %, доля затрат на оплату труда – 26 %. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18%, ставки заработной платы вырастут на 15 %. На сколько процентов вырастет цена машиностроительной продукции.

Задача 2

Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 0,5 руб., если текущая цена товара 6 руб., планируемый объем продаж 1 млн. штук. Показатель эластичности спроса по цене 1,5.

Задача 3

Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия равна 1,75. Определить последствия снижения цены на 1 руб., если до этого снижения объем реализации составлял 10 000 шт. по цене 17,5 руб./шт.; а общие затраты были равны 100 тыс. руб. (в том числе постоянные – 20 тыс. руб.) на весь объем производства.

Задача 4

Рассчитать розничную цену 1 кг пшеничного хлеба высшего сорта, исходя из следующих данных:

- стоимость пшеницы (1 кг) — 5 руб.;
- издержки элеваторов — 1,2 руб.;
- рентабельность затрат элеваторов — 20%;
- издержки мельниц — 1,5 руб.;
- рентабельность затрат мельниц — 20%;
- издержки хлебозаводов — 1,8 руб.;
- рентабельность затрат хлебозаводов — 30%;
- оптовая цена 1 кг хлеба (при норме выхода продукта 140%)-?;
- НДС - 10%;

отпускная цена 1 кг хлеба с НДС — ?; торговая надбавка — 25%; розничная цена 1 кг хлеба — ?

Задача 5

Рассчитать оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:

- свободная отпускная цена изготовителя — 4800 руб. за единицу;
- ставка акциза — 20%;
- ставка налога на добавленную стоимость — 20%.

Задача 6

Рассчитать оптовую цену закупки, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара — 7080 руб.;
- издержки обращения посредника — 700 руб. на единицу товара;
- рентабельность, планируемая посредником, — 30%;
- НДС для посредника — 20%.

Вариант 2

Задача 1

Себестоимость выпуска товара равна 4000 руб. на единицу, минимальная приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС — 20%, ставка акциза — 20%.

Определить минимальную приемлемую отпускную цену товара.

Задача 2

Объединение реализует продукцию по свободной отпускной цене 10000 руб. за единицу с НДС при себестоимости 5000 руб. и ставке НДС 20%.

Как изменится прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел норматива рентабельности 10%?

Задача 3

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

Задача 4

Себестоимость равна 206 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20%; НДС - 20%; акциз - 10%.

Устроит ли вас отпускная цена с НДС в размере 300 руб.?

Задача 5

Определите возможный уровень цены изготовителя за один комплект спортивной одежды, если приемлемый уровень рентабельности равен 20%, а калькуляция 100 комплектов изделий следующая:

Сырье и основные материалы, руб.:

- 1) текстиль для верха одежды — 7200;
- 2) текстиль для подкладки — 3400;
- 3) металлические детали — 3954;
- 4) шнуровка — 127.

Вспомогательные материалы — 281 руб.

Топливо и электроэнергия на технологические цели — 49 руб.

Оплата труда производственных рабочих — 669 руб.

Начисления на оплату труда — 30%.

Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования — 80%.

Общепроизводственные расходы — 40%.

Общехозяйственные расходы — 80%.

Расходы на упаковку — 19%.

Транспортные расходы — 0,3%.

Задача 6

В отчетном периоде доля затрат на топливо и электроэнергию на технологические цели в цене продукции составляла 30 %, доля затрат на оплату труда – 25 %. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 15%, ставки заработной платы вырастут на 10 %. На сколько процентов вырастет цена продукции.

Итоговые тестовые задания

1 вариант

1. На какие группы подразделяются методы ценообразования?

- а) затратные, маркетинговые, параметрические;
- б) затратные, маркетинговые, рыночные;
- в) оптовые, рыночные, параметрические.

2. В каких условиях формируется уровень цен?

- а) в условиях рыночной конкуренции;
- б) в условиях монополии;
- в) в условиях свободной торговли;
- г) в условиях внешней торговли.

3. Верхняя граница цены определяется ...

- а) суммой постоянных и переменных затрат;

- б) спросом;
- в) суммой внешних и внутренних издержек;
- г) издержками и максимальной прибылью.

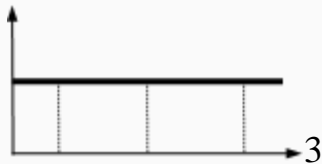
4. Переменные затраты:

- а) изменяются пропорционально объему выпускаемой продукции;
- б) не изменяются с изменением объема производства;
- в) изменяются обратно пропорционально изменению объема выпускаемой продукции.

5. Себестоимость продукции образуют:

- а) переменные затраты;
- б) условно-постоянные затраты;
- в) сумма условно постоянных и переменных.

6. График отражает:



- а) переменные затраты на весь выпуск;
- б) постоянные затраты на весь выпуск;
- в) постоянные затраты на единицу продукции.

7. Сущность функции сбалансированности спроса и предложения представляет собой установление сбалансированности между:

- а) спросом и потребностями;
- б) спросом на товары и реальным предложением услуг;
- в) платежеспособным спросом населения и производством товаров производственно-технического назначения;
- г) платежеспособным спросом и реальным предложением.

8. По способу фиксации цены подразделяются на:

- а) твердые, свободные, подвижные;
- б) расчетные, скользящие, подвижные;
- в) скользящие, подвижные, твердые.

9. Система функций цен включает в себя такие функции, как:

- а) нормирующую;
- б) стимулирующую;
- в) контрольную;
- г) инфляционную.

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

- а) нулевая;
- б) отрицательная;
- в) положительная.

11. Задачи ценообразования - это:

- а) конкретные проблемы и ситуации, постоянно возникающие на всех стадиях и уровнях воспроизводственного процесса, которые могут разрешаться с помощью цен;

- б) функции, выполняемые ценами;
- в) конкретные формулы расчета цены.

12. Цена - это:

- а) сумма затрат на производство продукции;
- б) себестоимость продукции;
- в) денежное выражение стоимости товара.

13. Какую роль играет стимулирующая функция цены:

- а) балансирует спрос и предложение;
- б) при повышении цены стимулирует предприятие к выпуску прогрессивных видов продукции;
- в) обеспечивает возмещение затрат на производство и реализацию, а также образование прибыли.

14. Из каких этапов состоит процесс выработки стратегии в области установления цен на продукцию:

- а) оценка спроса;
- б) реклама продукции;
- в) изучение цен на продукцию конкурентов;
- г) изучение рынка рабочей силы;
- д) выбор метода ценообразования.

15. Какие экономические функции выполняет цена:

- а) регулируемую;
- б) регистрируемую;
- в) стимулирующую.

16. Цены, которые устанавливаются местными органами власти на отдельные товары:

- а) единые;
- б) региональные;
- в) поясные;
- г) зональные.

17. В чем заключается ценовая политика фирмы?

- а) в выборе цен, обеспечивающих адаптацию фирмы к рыночным условиям;
- б) в расчете цен на товары и услуги;
- в) в расчете выручки от реализации товаров и услуг;
- г) в определении максимальной цены реализации;
- д) в расчете цен, обеспечивающих максимальную прибыль.

1 вариант

18. Цена, включающая оптовую цену, затраты и прибыль торговых организаций, - это:

- а) свободная цена;
- б) преysкурantная цена;
- в) розничная цена.

19. Цена, не изменяющаяся за период с момента подписания контракта до поступления товара к покупателям, - это:

- а) твердая цена;
- б) единая цена;
- в) поясная цена.

20. Цена, устанавливаемая производителем товара самостоятельно в рыночных условиях, - это:

- а) оптовая цена;
- б) розничная цена;
- в) свободная цена.

21. По способу фиксации цены подразделяются на:

- а) регулируемые;
- б) расчетные;
- в) скользящие.

22. Равновесная цена - это цена, при которой равны:

- а) затраты на производство и цены реализации;
- б) прибыль и затраты на производство;
- в) объем спроса на товар и объем его предложения.

23. Цены текущие, сопоставимые относятся к группе:

- а) по видам рынков;
- б) по фактору времени;
- в) по способу фиксации.

24. В зависимости от вида рынка цены подразделяются на:

- а) цены товаров;
- б) цены торгов;
- в) оптовые цены.

25. Какие цены устанавливает торговая организация:

- а) оптовые;
- б) розничные;
- в) базовые.

26. Свободные и регулируемые цены - это виды цен в зависимости от:

- а) степени регулируемости;
- б) степени самостоятельности предприятия;
- в) региона реализации.

27. Какие цены в рыночных условиях устанавливаются производителем товара самостоятельно:

- а) прейскурантные;
- б) цены каталога;
- в) свободные.

28. Какие цены устанавливаются в договоре между продавцом и покупателем по согласованию сторон:

- а) цены продавца;
- б) цены покупателя;
- в) договорные цены,

29. Розничная цена -

- а) отпускная цена промышленности + прибыль;
- б) отпускная цена промышленности + издержки торгового предприятия + торговая надбавка;
- в) издержки торгового предприятия + торговая надбавка.

30. Публикуемые цены:

- а) справочные;
- б) розничные;
- в) сезонные;

31. Какие из цен относятся к классификации по фактору времени:

- а) постоянные;
- б) сезонные;
- в) скользящие;
- г) трансфертные.

32. Цены торгов являются разновидностью:

- а) трансфертных цен;
- б) публикуемых цен;
- в) справочных цен.

33. Закупочные цены являются:

- а) постоянными;
- б) временными;
- в) договорными.

34. По способу фиксации цены подразделяются на:

- а) твердые, свободные, подвижные;
- б) расчетные, скользящие, подвижные;
- в) скользящие, подвижные, твердые.

Время на выполнение: 45 мин.

4. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции», 2006.
2. Асаул А.Н. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности: учеб. пособие. – М.: Юрайт, 2017.
3. Герасименко В.В. Ценообразование: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015.
4. Липсиц И.З. Ценообразование. Практикум. Учебное пособие для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2017.
5. Касьяненко Т.Г. Цены и ценообразование. Учебник и практикум для СПО. – М.: Юрайт, 2017.

Дополнительная литература

1. Артемова О.В., /Ценообразование на товарных и финансовых рынках: Конспект лекций. УрСЭИ АТиСО, 2014.
2. Горина, Г.А. Ценообразование: учеб. пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012.
3. Лев М.Ю. Ценообразование: учебник. – М.: Юнити-Дана, 2012.
4. Салимжанов И.К. Ценообразование: учебник. – М.: КноРус. 2013.
5. Гордеев Д., Идрисов Г., Карпель Е., Теоретические и практические аспекты ценообразования на природный газ на внутреннем и внешнем рынках // Вопросы экономики. - 2015. - № 1. - С. 80-102.
6. Федорова Е.А., Шеина К.И., Афанасьев Д.О. Влияние внешних и внутренних факторов и их волатильности на ценообразование на рынке электроэнергии РФ // Финансовый менеджмент. - 2014. - № 5. - С. 37-44.

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины (модуля)

| № п/п | Интернет ресурс (адрес) | Описание ресурса |
|-------|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 1. | http://www.finansy.ru | материалы по социально-экономическому положению и развитию в России |
| 2. | http://minfin.ru/ | официальный сайт Министерства финансов РФ |
| 3. | www.gks.ru | справочный портал Росстата РФ |
| 4. | http://crb.ru/ | официальный сайт ЦБРФ |

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица для выбора индивидуальных вариантов заданий

| Первая буква фамилии Номер задания | А,К, Ф | Б,Л, Х | В,М, Ц | Г,Н, Ч | Д,О, Ш | Е,П, Щ | Ё,Р, Э | Ж,С, Ю | З,Т, Я | И,У |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----|
| 1,2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 1 |
| 4 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 1 | 2 |
| 5,6 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 1 | 2 | 3 |
| 7 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Первая буква имени Номер задания | А,К, Ф | Б,Л, Х | В,М, Ц | Г,Н, Ч | Д,О, Ш | Е,П, Щ | Ё,Р, Э | Ж,С, Ю | З,Т, Я | И,У |
| 8 | 10 | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 9 | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 10 |
| 10 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 10 | 9 |
| 11 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 10 | 9 | 8 |
| 12 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 10 | 9 | 8 | 7 |

Индивидуальные расчетные параметры по заданию 1 и 2

| Показатель | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| к заданию 1 | | | | | | | | | | |
| Переменные затраты на единицу продукции, руб./шт. | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| Объем продаж, шт. | 200 | 250 | 300 | 350 | 400 | 450 | 500 | 550 | 600 | 650 |
| Постоянные затраты за период, руб. | 10000 | 12000 | 14000 | 16000 | 18000 | 20000 | 22000 | 24000 | 26000 | 28000 |
| Доля прибыли в цене в базовом периоде, % | 20 | 19 | 18 | 17 | 16 | 15 | 14 | 13 | 12 | 11 |
| Индекс роста объема продаж в следующем году | 1,05 | 1,1 | 1,15 | 1,2 | 1,25 | 1,3 | 1,35 | 1,4 | 1,45 | 1,5 |
| к заданию 2 | | | | | | | | | | |
| Инвестированный капитал, руб. | 30000 | 35000 | 40000 | 45000 | 50000 | 55000 | 60000 | 65000 | 70000 | 75000 |
| Доля прибыли на инвестированный капитал, % | 20 | 22 | 24 | 26 | 28 | 30 | 32 | 34 | 36 | 38 |

Индивидуальные данные к заданию № 3

| Вариант | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|--------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Прямые материальные затраты на единицу продукции А, руб./шт. | 10 | 12 | 14 | 16 | 18 | 20 | 22 | 24 | 26 | 28 |
| Прямые трудозатраты на единицу продукции А, руб./шт. | 50 | 55 | 60 | 65 | 70 | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 |
| Прямые накладные расходы на единицу продукции А, руб./шт. | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| Прямые материальные затраты на единицу продукции В, руб./шт. | 95 | 90 | 85 | 80 | 75 | 70 | 65 | 60 | 55 | 50 |
| Прямые трудозатраты на единицу продукции В, руб./шт. | 30 | 28 | 26 | 24 | 22 | 20 | 18 | 16 | 14 | 12 |
| Прямые накладные расходы на единицу продукции В, руб./шт. | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Постоянные затраты, руб. | 14000 | 15000 | 16000 | 17000 | 18000 | 19000 | 20000 | 21000 | 22000 | 23000 |
| Норма прибыли к переменным затратам по продукции А, % | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| Норма прибыли к переменным затратам по продукции В, % | 24 | 23 | 22 | 21 | 20 | 19 | 18 | 17 | 16 | 15 |
| Объем продаж продукции А, шт. | 100 | 150 | 200 | 250 | 300 | 350 | 400 | 450 | 500 | 550 |
| Объем продаж продукции В, шт. | 1000 | 1100 | 1200 | 1300 | 1400 | 1500 | 1600 | 1700 | 1800 | 1900 |

Индивидуальные данные к заданию № 4

| Вариант | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|-----------------------------------------------------|------|------|------|-------|-----|-----|------|------|------|------|
| Вес базового излеомя, грамм | 2 | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 |
| Цена базового изделия, руб. | 3000 | 200 | 500 | 5000 | 450 | 600 | 2100 | 3500 | 2000 | 4500 |
| Индекс роста веса изделия вида 1 к базовому изделию | 1,02 | 1,1 | 1,05 | 1,025 | 2 | 1,5 | 1,1 | 1,15 | 0,9 | 0,95 |
| Индекс роста веса изделия вида 2 к базовому изделию | 1,04 | 1,15 | 1,1 | 1,05 | 3 | 2 | 1,2 | 1,3 | 0,8 | 1,2 |
| Индекс роста веса изделия вида 3 к базовому изделию | 1,06 | 1,2 | 1,15 | 1,075 | 4 | 2,5 | 1,3 | 1,45 | 0,7 | 0,85 |
| Индекс роста веса изделия вида 4 к базовому изделию | 1,08 | 1,25 | 1,2 | 1,1 | 5 | 3 | 1,4 | 1,6 | 0,6 | 1,4 |
| Индекс роста веса изделия вида 5 к базовому изделию | 1,1 | 1,3 | 1,25 | 1,125 | 6 | 3,5 | 1,5 | 1,75 | 0,5 | 0,75 |

Индивидуальные данные к заданию № 5 и 6

| Вариант | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|-----------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Управленческие расходы, руб. | 1000 | 1100 | 1200 | 1300 | 1400 | 1500 | 1600 | 1700 | 1800 | 1900 |
| Коммерческие расходы, руб. | 750 | 760 | 770 | 780 | 790 | 800 | 810 | 820 | 830 | 840 |
| Амортизационные отчисления, руб. | 2000 | 1900 | 1800 | 1700 | 1600 | 1500 | 1400 | 1300 | 1200 | 1100 |
| Заработная плата повременщиков, руб. | 13000 | 14000 | 15000 | 16000 | 17000 | 18000 | 19000 | 20000 | 21000 | 22000 |
| Отчисления с заработной платы повременщиков, руб. | 3926 | 4228 | 4530 | 4832 | 5134 | 5436 | 5738 | 6040 | 6342 | 6644 |
| Объем производства базового изделия, шт. | 500 | 550 | 600 | 650 | 700 | 750 | 800 | 850 | 900 | 950 |
| Прямые материальные затраты на единицу параметра базового изделия, руб./ед. | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| Процент прибыли к материальным затратам по базовому изделию, % | 50 | 52 | 54 | 56 | 58 | 60 | 62 | 64 | 66 | 68 |
| Ведущий параметр качества в единице продукции базового изделия (х), ед./шт. | 100 | 90 | 80 | 70 | 60 | 50 | 40 | 30 | 20 | 10 |
| Прямые материальные затраты на единицу параметра нового изделия, руб./ед. | 15 | 14 | 13 | 12 | 11 | 10 | 9 | 8 | 7 | 6 |
| Процент прибыли к материальным затратам по новому изделию, % | 60 | 55 | 50 | 45 | 40 | 35 | 30 | 25 | 20 | 15 |
| Ведущий параметр качества в единице продукции нового изделия (х), ед./шт. | 120 | 122 | 124 | 126 | 128 | 130 | 132 | 134 | 136 | 138 |
| К заданию 6 | | | | | | | | | | |
| Процент сокращения объема производства базового изделия, % | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 |

Индивидуальные данные к заданию № 7

| Вариант | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
|-----------|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Эксперт 1 | Цвет | балл | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 | |
| | | вес | 0,05 | 0,10 | 0,15 | 0,20 | 0,25 | 0,30 | 0,35 | 0,40 | 0,45 | 0,50 | |
| | Вкус | балл | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 | 65 | |
| | | вес | 0,50 | 0,45 | 0,40 | 0,35 | 0,30 | 0,25 | 0,20 | 0,15 | 0,10 | 0,05 | |
| | Запах | балл | 70 | 65 | 60 | 55 | 50 | 45 | 40 | 35 | 30 | 25 | |
| | | вес | 0,30 | 0,31 | 0,32 | 0,33 | 0,34 | 0,35 | 0,36 | 0,37 | 0,38 | 0,39 | |
| | Полезьа | балл | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | |
| | | вес | 0,15 | 0,14 | 0,13 | 0,12 | 0,11 | 0,10 | 0,09 | 0,08 | 0,07 | 0,06 | |
| | Эксперт 2 | Цвет | балл | 40 | 40 | 50 | 50 | 40 | 40 | 50 | 50 | 40 | 40 |
| | | | вес | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,35 | 0,39 | 0,43 | 0,47 | 0,51 | 0,55 |
| Вкус | | балл | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 | 65 | 70 | |
| | | вес | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,45 | 0,41 | 0,37 | 0,33 | 0,29 | 0,25 | |
| Запах | | балл | 80 | 75 | 70 | 65 | 60 | 55 | 50 | 45 | 40 | 35 | |
| | | вес | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | |
| Полезьа | | балл | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | |
| | | вес | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | |
| Эксперт 3 | | Цвет | балл | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 |
| | | | вес | 0,25 | 0,28 | 0,31 | 0,34 | 0,37 | 0,40 | 0,43 | 0,46 | 0,20 | 0,35 |
| | Вкус | балл | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | |
| | | вес | 0,25 | 0,28 | 0,31 | 0,34 | 0,25 | 0,16 | 0,07 | 0,25 | 0,35 | 0,25 | |
| | Запах | балл | 54 | 53 | 52 | 51 | 50 | 49 | 48 | 47 | 46 | 45 | |
| | | вес | 0,25 | 0,28 | 0,31 | 0,25 | 0,25 | 0,40 | 0,43 | 0,20 | 0,15 | 0,15 | |
| | Полезьа | балл | 85 | 80 | 75 | 70 | 65 | 60 | 55 | 50 | 45 | 40 | |
| | | вес | 0,25 | 0,16 | 0,07 | 0,07 | 0,13 | 0,04 | 0,07 | 0,09 | 0,30 | 0,25 | |

Индивидуальные данные к заданию № 8

| Вариант | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Цена составляющей 1, руб./кг | 50 | 55 | 60 | 65 | 70 | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 |
| Цена составляющей 2, руб./кг | 1000 | 1070 | 1140 | 1210 | 1280 | 1350 | 1420 | 1490 | 1560 | 1630 |
| Цена составляющей 3, руб./кг | 300 | 310 | 320 | 330 | 340 | 350 | 360 | 370 | 380 | 390 |
| Цена составляющей 4, руб./кг | 250 | 258 | 266 | 274 | 282 | 290 | 298 | 306 | 314 | 322 |
| Цена составляющей 5, руб./кг | 300 | 314 | 328 | 342 | 356 | 370 | 384 | 398 | 412 | 426 |
| Вес составляющей 1 в составе базового изделия, грамм | 100 | 95 | 90 | 85 | 80 | 75 | 70 | 65 | 60 | 55 |
| Вес составляющей 2 в составе базового изделия, грамм | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 | 110 |
| Вес составляющей 3 в составе базового изделия, грамм | 500 | 480 | 460 | 440 | 420 | 400 | 380 | 360 | 340 | 320 |

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| | | | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Вес составляющей 4 в составе базового изделия, грамм | 200 | 215 | 230 | 245 | 260 | 275 | 290 | 305 | 320 | 335 |
| Вес составляющей 5 в составе базового изделия, грамм | 300 | 295 | 290 | 285 | 280 | 275 | 270 | 265 | 260 | 255 |
| Вес составляющей 1 в составе нового изделия, грамм | 200 | 225 | 250 | 275 | 300 | 325 | 350 | 375 | 400 | 425 |
| Вес составляющей 2 в составе нового изделия, грамм | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| Вес составляющей 3 в составе нового изделия, грамм | 750 | 745 | 740 | 735 | 730 | 725 | 720 | 715 | 710 | 705 |
| Вес составляющей 4 в составе нового изделия, грамм | 280 | 285 | 290 | 295 | 300 | 305 | 310 | 315 | 320 | 325 |
| Вес составляющей 5 в составе нового изделия, грамм | 500 | 485 | 470 | 455 | 440 | 425 | 410 | 395 | 380 | 365 |
| Затраты на сборку базового изделия, руб./ед. | 200 | 205 | 210 | 215 | 220 | 225 | 230 | 235 | 240 | 245 |
| Норма прибыли к переменным затратам по базовому изделию, % | 10 | 12 | 14 | 16 | 18 | 20 | 22 | 24 | 26 | 28 |
| Затраты на сборку нового изделия, руб./ед. | 500 | 550 | 600 | 650 | 700 | 750 | 800 | 850 | 900 | 950 |
| Норма прибыли к переменным затратам по новому изделию, % | 20 | 22 | 24 | 26 | 28 | 30 | 32 | 34 | 36 | 38 |
| Постоянные затраты, руб. | 20000 | 23000 | 25000 | 28000 | 31000 | 35000 | 38000 | 40000 | 42000 | 45000 |

Индивидуальные данные к заданию № 9

| Вариант | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|------------------------------------------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Базовое изделие | затраты | 10000 | 11000 | 12000 | 13000 | 14000 | 15000 | 16000 | 17000 | 18000 | 19000 |
| | цена | 15000 | 16000 | 17000 | 18000 | 19000 | 20000 | 21000 | 22000 | 23000 | 24000 |
| Покраска | затраты | 100 | 105 | 110 | 115 | 120 | 125 | 130 | 135 | 140 | 145 |
| | цена | 110 | 115 | 120 | 125 | 130 | 135 | 140 | 145 | 150 | 155 |
| Обработка | затраты | 200 | 205 | 210 | 215 | 220 | 225 | 230 | 235 | 240 | 245 |
| | цена | 220 | 225 | 230 | 235 | 240 | 245 | 250 | 255 | 260 | 265 |
| Доставка | затраты | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | 57 | 58 | 59 |
| | цена | 55 | 56 | 57 | 58 | 59 | 60 | 61 | 62 | 63 | 64 |
| Гарантийный ремонт | затраты | 150 | 152 | 154 | 156 | 158 | 160 | 162 | 164 | 166 | 168 |
| | цена | 160 | 163 | 166 | 169 | 172 | 175 | 178 | 181 | 184 | 187 |
| Рентабельность продукции по издержкам, % | | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 | 28 | 26 | 24 | 22 | 20 |

Индивидуальные данные к заданию № 10

| Вариант | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|--------------------|-----------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Исторический Центр | Средняя стоимость 1 чека, руб./чел. | 1000 | 1100 | 1200 | 1300 | 1400 | 1500 | 1600 | 1700 | 1800 | 1900 |
| | Среднее количество чеков в день, шт. | 40 | 42 | 44 | 46 | 48 | 50 | 52 | 54 | 56 | 58 |
| | Переменные затраты на 1 чек, руб. | 500 | 550 | 600 | 650 | 700 | 750 | 800 | 850 | 900 | 950 |
| | Постоянные затраты заведения, руб./мес. | 200000 | 210000 | 220000 | 230000 | 240000 | 250000 | 260000 | 270000 | 280000 | 290000 |
| Бизнес-Центр | Средняя стоимость 1 чека, руб./чел. | 400 | 425 | 450 | 475 | 500 | 525 | 550 | 575 | 600 | 625 |
| | Среднее количество чеков в день, шт. | 80 | 85 | 90 | 95 | 100 | 105 | 110 | 115 | 120 | 125 |
| | Переменные затраты на 1 чек, руб. | 300 | 310 | 320 | 330 | 340 | 350 | 360 | 370 | 380 | 390 |
| | Постоянные затраты заведения, руб./мес. | 180000 | 185000 | 190000 | 195000 | 200000 | 205000 | 210000 | 215000 | 220000 | 225000 |
| Стальной район | Средняя стоимость 1 чека, руб./чел. | 250 | 260 | 270 | 280 | 290 | 300 | 310 | 320 | 330 | 340 |
| | Среднее количество чеков в день, шт. | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 | 110 | 120 | 130 | 140 | 150 |
| | Переменные затраты на 1 чек, руб. | 200 | 210 | 220 | 230 | 240 | 250 | 260 | 270 | 280 | 290 |
| | Постоянные затраты заведения, руб./мес. | 160000 | 170000 | 180000 | 190000 | 200000 | 210000 | 220000 | 230000 | 240000 | 250000 |

Индивидуальные данные к заданию № 11

| Вариант | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Базовая цена | Цена реализации, руб./шт. | 100 | 150 | 200 | 250 | 300 | 350 | 400 | 450 | 500 | 550 |
| | Объем продаж, шт./мес. | 10000 | 11000 | 12000 | 13000 | 14000 | 15000 | 16000 | 17000 | 18000 | 19000 |
| | Затраты на единицу продукции, руб./шт. | 80 | 85 | 90 | 95 | 100 | 105 | 110 | 115 | 120 | 125 |
| Прирост цены | Цена реализации, руб./шт. | 111 | 155 | 202 | 255 | 333 | 353 | 414 | 455 | 505 | 555 |
| | Индекс роста объема продаж при применении неокругленных цен | 0,995 | 0,99 | 0,985 | 0,98 | 0,975 | 0,97 | 0,965 | 0,96 | 0,955 | 0,95 |
| Сокращение цены | Цена реализации, руб./шт. | 99 | 149 | 199 | 244 | 299 | 349 | 399 | 449 | 499 | 549 |
| | Индекс роста объема продаж при применении неокругленных цен | 1,01 | 1,02 | 1,03 | 1,04 | 1,05 | 1,06 | 1,07 | 1,08 | 1,09 | 1,1 |
| Дополнительные затраты на изменение прайсов, ценников, руб./мес. | | 1000 | 1010 | 1020 | 1030 | 1040 | 1050 | 1060 | 1070 | 1080 | 1090 |

Индивидуальные данные к заданию № 12

| Вариант | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---------|---------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| я | Цена реализации, руб./шт. | 100 | 150 | 200 | 250 | 300 | 350 | 400 | 450 | 500 | 550 |

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| | Объем продаж, шт./мес. | 10000 | 11000 | 12000 | 13000 | 14000 | 15000 | 16000 | 17000 | 18000 | 19000 |
|--------------------|-----------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | Затраты на единицу продукции, руб./шт. | 80 | 85 | 90 | 95 | 100 | 105 | 110 | 115 | 120 | 125 |
| Прирост цены | Цена реализации, руб./шт. | 111 | 155 | 202 | 255 | 333 | 353 | 414 | 455 | 505 | 555 |
| | Индекс роста объема продаж при эластичном спросе | 0,995 | 0,99 | 0,985 | 0,98 | 0,975 | 0,97 | 0,965 | 0,96 | 0,955 | 0,95 |
| Сокращение цены | Цена реализации, руб./шт. | 99 | 149 | 199 | 244 | 299 | 349 | 399 | 449 | 499 | 549 |
| | Индекс роста объема продаж при эластичном спросе | 1,01 | 1,02 | 1,03 | 1,04 | 1,05 | 1,06 | 1,07 | 1,08 | 1,09 | 1,1 |