

Практическая работа №6

Планирование ценовой политики организации

Цель работы: формирование практических умений и навыков планирования ценовой политики организации.

В результате изучения темы студент должен:

иметь представление о:

- структуре цены;
- ценообразующих факторах;

знать:

- методы ценообразования;
- стратегии ценообразования;

уметь:

- определять примерную цену на продукцию (услуги) организации (предприятия).

1 Краткие теоретические сведения

1.1 Структура цены

Цена – это денежное выражение стоимости товара.

Структура цены товара в розничной торговле представлена на рисунке 1.

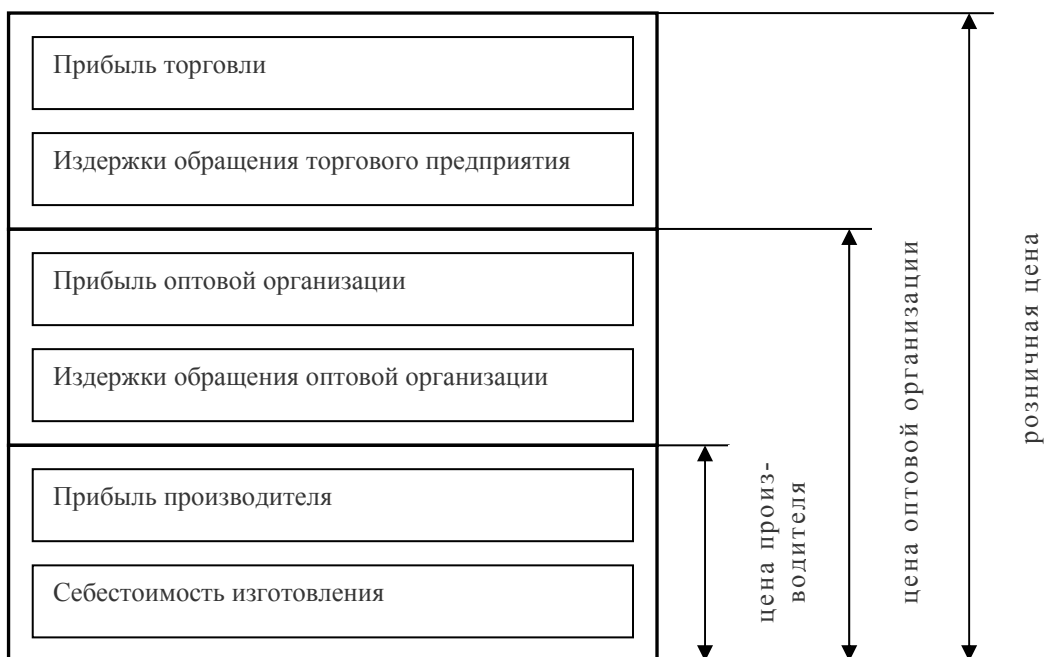


Рисунок 1 – Структура цены товара в розничной торговле

1.2 Процесс разработки ценовой политики

Процесс разработки в бизнес-плане ценовой политики предприятия представлен на рисунке 2.

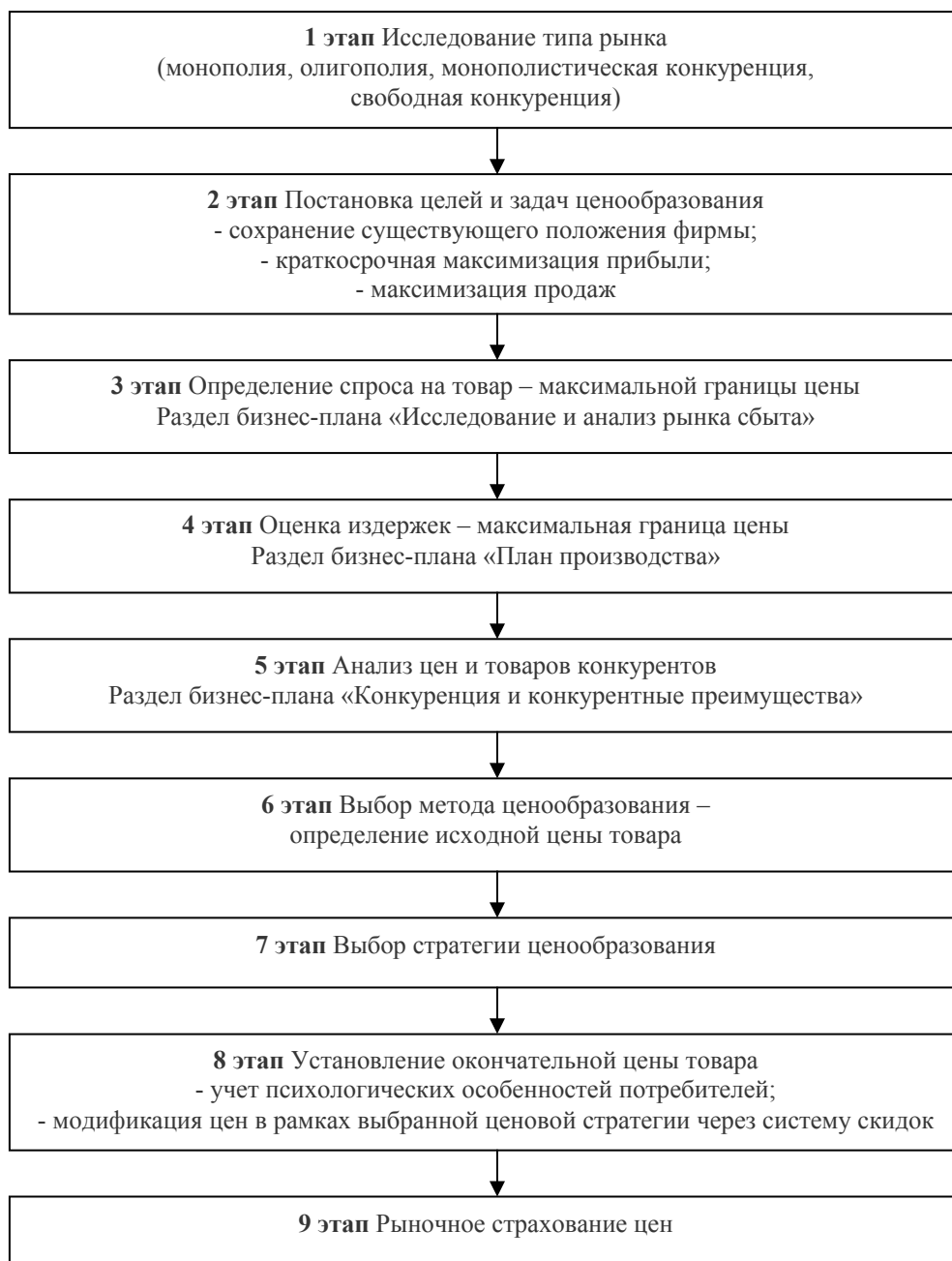


Рисунок 2 – Этапы разработки ценовой политики предприятия

1.3 Методы ценообразования

В бизнес-плане следует указать методы, используемые предприятием при установлении цены. Основные **методы ценообразования** приведены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Классификация методов ценообразования

Рассмотрим наиболее распространенные методы ценообразования.

Сущность **затратного метода** ценообразования состоит в определении цены посредством суммирования всех затрат на производство единицы товара и добавления нормы прибыли.

Пример 1 Расчет цены затратным методом.

Рассчитать цену изделия, если себестоимость изделия равна 100 руб., а рентабельность по отношению к себестоимости составляет 25%.

Цена без учета косвенных налогов:

$$Ц = 100 + \frac{100 \cdot 25}{100} = 125 \text{ руб.}$$

Метод безубыточности и получение целевой прибыли

В данном случае фирма ищет такую цену и соответствующий объем производства, которые обеспечили бы ей получение целевой (желаемой) суммы прибыли.

Ограничения, которые должны соблюдаться при расчете точки безубыточности:

- 1) Объем производства равен объему продаж.
- 2) Постоянные затраты (таблица 1) одинаковы для любого объема.
- 3) Переменные издержки (таблица 1) изменяются пропорционально объему производства.
- 4) Цена не изменяется в течение периода, для которого определяется точка безубыточности.

Таблица 1 - Постоянные и переменные затраты

Переменные затраты	Постоянные затраты
Сырье, Основные материалы и комплектующие Энергия на технологические нужды Расходы на оплату труда производственных рабочих	Прочие материалы Коммунальные издержки Обслуживание и ремонт Запчасти Административные затраты Затраты на сбыт Прочие накладные расходы Арендная плата Обслуживание кредита

5) Цена единицы продукции и стоимость единицы ресурсов остаются постоянными.

Запас финансовой прочности рассчитывается как разность объема продаж анализируемого года и объема точки безубыточности.

Расчет обычно иллюстрируется построением графика (рисунок 1).

По горизонтали показывается объем реализации продукции

- или в процентах от производственной мощности предприятия;
- или в натуральных единицах (если выпускается один вид продукции);
- или в денежной оценке (если график строится для нескольких видов продукции).

По вертикали отражается себестоимость проданной продукции и прибыль, которые вместе составляют выручку от реализации.

Точка пересечения объема продаж и полной себестоимости является **порогом рентабельности (критической точкой реализации)**.

Пример 2 Построение графика безубыточности

Для построения графика и последующих расчетов использована следующая информация:

- а) Постоянные издержки (Ипост) -150 тыс.руб.;
- б) Переменные издержки на единицу продукции (Пед) - 3 руб.;
- в) Цена единицы реализованной продукции (Цед) - 8 руб.

Линия постоянных издержек представляет собой прямую на уровне 150 тыс. руб.

Линия затрат (полной себестоимости) при наличии постоянных и переменных затрат представляет уравнение (1):

$$\text{Иобщ} = \text{Ипост} + \text{Пед} \cdot \text{Ореал.нат} \quad (1)$$

где Иобщ - величина всех затрат;

Ипост - величина постоянных расходов;

Пед - удельные переменные затраты на единицу продукции;

Ореал.нат - объем реализации продукции в натуральном выражении.

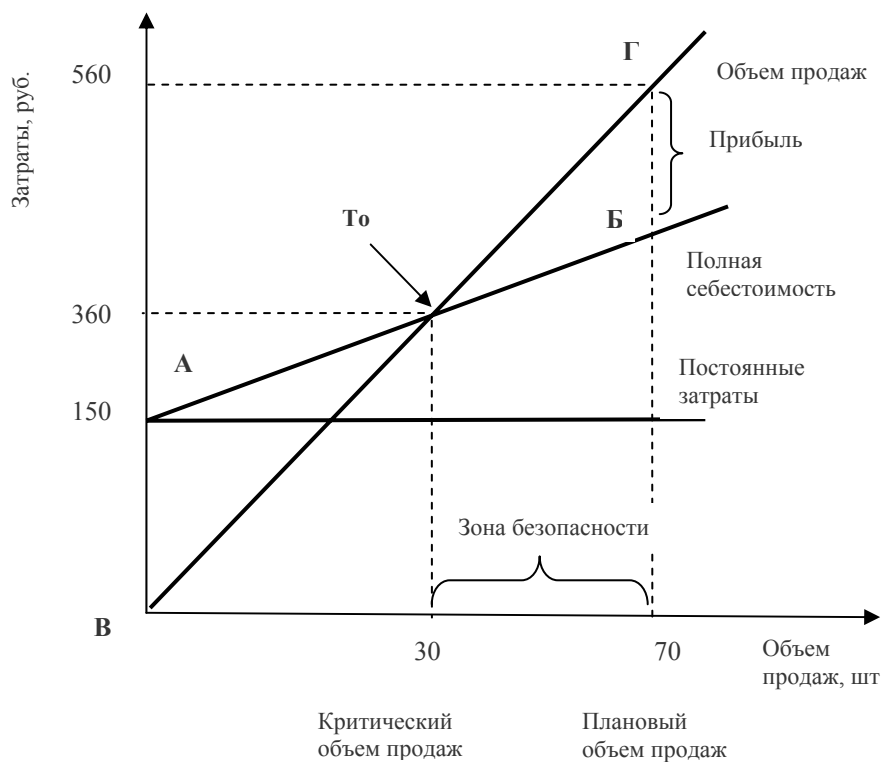


Рисунок 1 - График безубыточности

В нашем примере уравнение затрат:

$$\text{Иобщ} = 150 + 3 \text{ Ореал.нат}$$

- при объеме производства 0 единиц:

$$\text{Иобщ} = 150 \text{ тыс.руб.} + 3 \text{ руб.} \cdot 0 \text{ ед.} = 150 \text{ тыс. руб.}$$

На графике это точка А с координатами. (0:150)

- при объеме производства 70 тыс. единиц:

$$\text{Иобщ} = 150 \text{ тыс.руб.} + 3 \text{ руб.} \cdot 70 \text{ тыс.ед.} = 360 \text{ тыс.руб.}$$

На графике это точка Б с координатами (70:360).

Прямая АВ является графиком общих издержек производства.

Построим график **объема реализации продукции** в денежном выражении по уравнению (2).

$$\text{Ореал.д.} = \text{Ореал.нат} \cdot \text{Цед} \quad (2)$$

где Ореал.д - объем реализации в денежном выражении:

Ореал.нат - объем реализации в натуральном выражении;

Цед. - цена единицы реализованной продукции (8 руб.)

В нашем примере:

- при объеме реализации 0 единиц:

$$\text{О реал.д} = 0 \text{ единиц} \cdot 8 \text{ руб.} = 0$$

На графике это точка В (0:0)

- при объеме реализации 70 тыс.единиц:

$$\text{О реал.д} = 70 \text{ тыс.ед.} \cdot 8 \text{ руб.} = 560 \text{ тыс.руб.}$$

На графике это точка Г (70:560).

Прямая ВГ является графиком объема реализации продукции.

Точка пересечения графиков объема реализации продукции и общих издержек (затрат) - точка T_0 - получила название **точки безубыточного объема продаж (окупаемости) или порога рентабельности**. В этой точке затраты будут равны выручке от реализации продукции, а ниже нее производство будет убыточным.

В нашем примере порог рентабельности (точка безубыточности) расположена на уровне 30 тыс. единиц. Если предприятие будет производить больше 30 тыс. единиц продукции, то оно получит прибыль.

Разность между объемом реализации и общей суммой издержек (затрат) составляет **прибыль** предприятия. Так, при объеме реализации продукции 70 тыс. единиц, прибыль составит 200 тыс. руб. (560 - 360).

Разность между фактическим и безубыточным объемом продаж - это **зона (поле) безопасности предприятия (запас финансовой прочности)**. В данном примере при реализации 70 тыс. единиц зона безопасности составляет 40 тыс. единиц (70 тыс. ед. - 30 тыс. ед.)

Для расчёта точки безубыточного объема реализации в натуральных единицах **алгебраическим (аналитическим)** способом используется формула:

$$T_0 = \frac{I_{\text{пост}}}{\text{Цед} - \text{Пед}} \quad (3)$$

В рассматриваемом примере искомый объем реализации в натуральном измерении равен:

$$T_0 = \frac{150000}{8 - 3} = 30\,000 \text{ (единиц)}$$

На изменение уровня этого показателя оказывают влияние следующие **факторы** первого порядка:

- 1) изменение цены единицы изделия;
- 2) изменение уровня переменных издержек в единице реализованной продукции;
- 3) изменение постоянных издержек.

[1] Например, снижение цены единицы реализованной продукции предопределяет необходимость увеличения объема реализации в натуральном измерении, т.е. повышать точку окупаемости для покрытия издержек

Если в рассмотренном примере решено снизить цену с 8 руб. до 6 руб., то

$$T_0 = \frac{150000}{6 - 3} = 50\,000 \text{ (единиц)}$$

При сохранении интервала возможной реализации до 70 тыс. единиц поле безопасности уменьшится и составит 20000 единиц (70000 - 50000). Следовательно, при реализации только с 50001 единицы предприятие начнет получать прибыль.

[2] Взаимосвязь изменения суммы переменных издержек на единицу продукции и точки безубыточности - прямая. Рост издержек приводит к росту T_0 .

Если в рассматриваемом примере переменные издержки на единицу продукции доставят 5 руб. вместо 3 руб., точка окупаемости будет равной 50000 единиц:

$$T_0 = \frac{150000}{8-5} = 50\,000 \text{ (единиц)}$$

[3] Влияние изменения постоянных издержек на точку безубыточности аналогично переменным.

Увеличение постоянных расходов на 10%, связанное с ростом арендной платы изменит точку окупаемости (T_0):

$$T_0 = \frac{150000 + 15000}{8-3} = \frac{165000}{5} = 33000 \text{ (единиц)}$$

Поле безубыточности составит 37 тыс. единиц ($70-33 = 37$)

Таким образом, метод анализа соотношения «издержки - объемы - прибыль» является теоретической основой перспективного анализа. Использование этого метода позволяет практически решать следующие задачи перспективного анализа субъекта хозяйствования:

- оптимизировать объем производства (реализации) продукции, затраты и прибыль;
- оптимизировать структуру выпускаемой продукции;
- обосновать решение о принятии дополнительного заказа по цене ниже себестоимости;
- обосновать варианты цен на новые изделия;
- обосновать выбор вариантов приобретения машин и оборудования, технологии производства, выпуска или приобретения комплектующих изделий и др.

1.4 Стратегии ценообразования

Основные стратегии ценообразования представлены на рисунке 3.

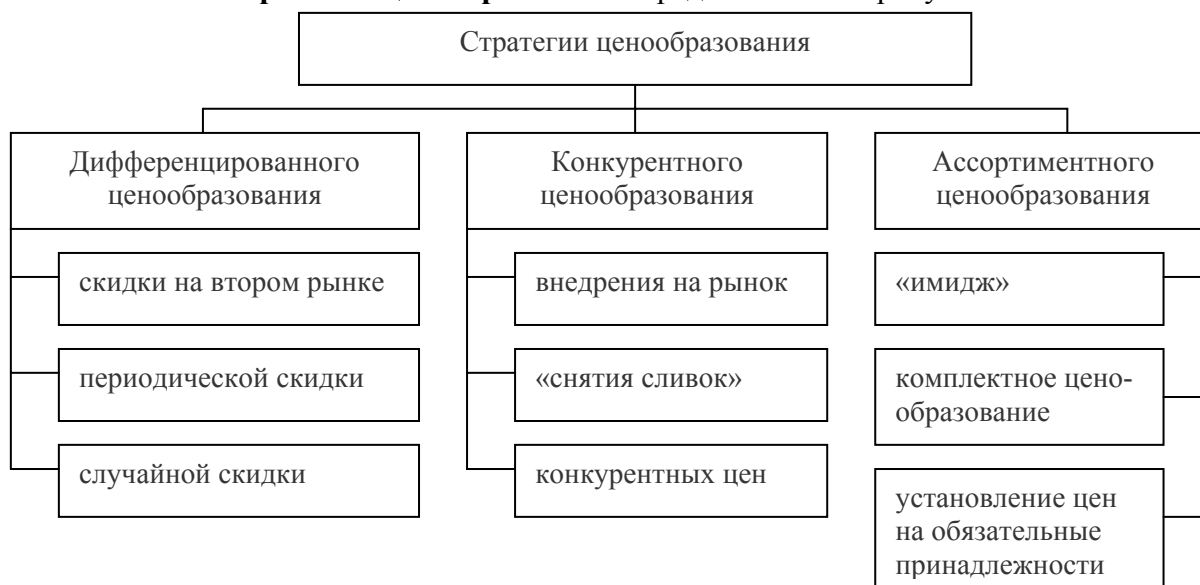


Рисунок 3 – Классификация стратегий ценообразования

2 Вопросы для контроля

- 2.1 Охарактеризуйте структуру цены
- 2.2 Опишите последовательность разработки ценовой политики предприятия
- 2.3 Охарактеризуйте методы ценообразования
- 2.4 Классификация издержек на условно-постоянные и переменные
- 2.5 Понятие критической точки реализации (порога рентабельности)
- 2.6 Факторы, оказывающие влияние на изменение порога рентабельности
- 2.7 Охарактеризуйте стратегии ценообразования

3 Задания

Задание 1

На основе калькуляции изделия, разработанной в практической работе №4 «Расчет статей калькуляции продукции» рассчитать цену изделия, если рентабельность по отношению к себестоимости составляет 20%

Задание 2

На основе данных таблицы 2 постройте графики для определения порога рентабельности и «запаса финансовой прочности» предприятия.

Таблица 2 - Исходные данные

Показатели	Значение показателей		
	1 вариант	2 вариант	3 вариант
1 Постоянные издержки	4 млн. руб.	600 тыс. руб.	1,5 млн. руб.
2 Переменные издержки на единицу продукции	12 тыс. руб.	13 руб.	6 тыс. руб.
3 Цена единицы реализованной продукции	20 тыс. руб.	25 руб.	10 тыс. руб.
4 Производственная мощность предприятия	1000 изделий	50 тыс. изделий	600 изделий

Определите:

- а) Пороговое количество произведенных товаров;
- б) «Запас финансовой прочности» предприятия;
- в) Как изменится точка безубыточного объема реализации и зона безопасности предприятия, если:
 - предприятие повысит цену единицы реализованной продукции на 10%.
 - за счет проведения мероприятий по снижению себестоимости продукции переменные издержки на единицу продукции сократились на 5%.
 - увеличение тарифов на электроэнергию привело к увеличению условно-постоянных расходов на 6%.

Задание 3

Для учебного бизнес-плана разработайте стратегию ценообразования.