Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация

 **«УРАЛЬСКИЙ ПРОМЫШЛЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»**

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

Учебно-методическое пособие по выполнению практических работ для студентов по специальности «Земельно-имущественные отношения»

2014г.

|  |  |
| --- | --- |
| Одобрено цикловой комиссией геодезии и землеустройства | Составлено в соответствии с рабочей программой по дисциплине для специальности «Земельно-имущественные отношения» |
| Председатель цикловой комиссии\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ В.П.Куликова10 сентября 2014г. | Директор \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_В.И. Овсянников20 сентября 2014г. |

 Организация-разработчик: АН ПОО «Уральский промышленно-экономический техникум»

Разработчик: **Константиниди Е.Х.,** преподаватель АН ПОО «Уральский промышленно-экономический техникум»

**Введение**

 Практикум представляет собой перечень практических занятий по дисциплине «Ценообразование», разработан в соответствии с Федеральным Государственным образовательным стандартом и на основе рабочей программы дисциплины по специальности среднего профессионального образования «Земельно-имущественные отношения».

 В процессе выполнения практических работ по предмету студенты:

- знакомятся с основными принципами ценообразования в условиях рыночной и плановой экономики;

- закрепляют знания об экономическом инструментарии в области формирования цен и определения ценовой политики предприятия в условиях рыночной экономики;

- закрепляют умение использовать нормативную и экономическую документацию при расчете цены.

**Цель и задачи практикума.**

 Цель практикума – формирование у студентов комплекса теоретических знаний и практических навыков по основным экономическим аспектам ценообразования на рынке недвижимости.

Задачи практикума:

– закрепить знания о важнейших категориях, принципах, факторах ценообразования; месте, роли и значении цены в рыночной экономике;

– научить методам формирования цен и проведения ценовой политики;

– выработать навыки решения проблем ценообразования, возникающих в практической деятельности.

 Рекомендуемое количество часов на практические занятия - 10.

**Практическая работа**

**Расчет цены с учетом НДС и акцизов.**

**Цель**: закрепить понятие «формирование цены», проведение расчетов цены с учетом НДС и акцизов.

**Время выполнения**: 2 часа.

**Знать**:

- понятие цена;

- систему ценообразующих факторов;

- структуру формирования цены.

**Уметь**:

- проводить расчет цены с учетом НДС и акцизов.

**Литература**:

1. Бронникова Т.С. Ценообразование: теория, методика, практикум./ Т.С. Бронникова –М.: «КНОРУС» 2007 – 208 с.
2. Березкина Т.Е., Березкина О.А. Основы ценообразования. Практикум./ Т.Е. Березкина, О.А. Березкина –М.: «Высшая школа» 2008 -192с.
3. Пилипенко Н.Н., Татарский Е.Л. Основы ценообразования. Учебно-методическое пособие. 5-е издание./Н.Н. Пилипенко, Е.Л. Татарский –М.:ИТК «Дашков и К» 2008 180с.
4. Измайлова Е.В. Правовое регулирование в ценообразовании./Е.В. Измайлова –М.:ИКД «Зерцало-М» 2007 168с.

**Основные сведения.**

Формирование цены происходит в процессе движения товараот производителя до потребителя, и ее величина зависит от количества посредников, уровня затрат в каждом звене, доли прибыли, получаемой каждым участником товародвижения, системыкосвенного налогообложения, так как она имеет поэлементный состав. Рассмотрим процесс образования цены и ее составные элементы.

1. Формирование цены начинается в сфере производства, и одним из важных факторов, который должен учитываться в этомпроцессе, являются издержки изготовителя – затраты, связанныес производством, транспортировкой, хранением, сбытом изделий,так как в условиях рынка предприятие может выжить и нормально функционировать только в том случае, если будет покрыватьсвои расходы за счет выручки, полученной от продажи продукции, кроме того, рыночная цена зависит не только от спроса, но иот предложения – его объема, ассортимента, уровня затрат.

Традиционно в отечественной практике ценообразования приоценке затрат предприятия используют показатель ***«себестоимость»***, хотя в зарубежных странах больше распространен термин «издержки». Под издержками принято понимать все расходы, возникающие в процессе изготовления и реализации изделияи функционирования предприятия в целом. Процесс формирования издержек в сфере производства достаточно сложен, и это связано с тем, что они возникают на различных стадиях производственного цикла, по-разному ведут себя при изменении объемовпроизводства, образуются как объективно необходимые, так и врезультате неудовлетворительной финансово-хозяйственной деятельности.

В соответствии с действующим в России законодательствомбольшая часть издержек предприятия-изготовителя, связанныхнепосредственно с производством и реализацией изделия, включается в его себестоимость, а другая часть затрат, связанная сформированием текущих активов, уплатой налогов, санкций,возмещается за счет различных видов прибыли.

Расчет себестоимости является необходимым условием длянормальной работы предприятия и позволяет:

отслеживать динамику затрат и контролировать их;

выявлять резервы снижения себестоимости;

определять величину получаемой прибыли;

рассчитывать отпускные (оптовые) цены, так как себестоимость является основой цены и ниже ее продукция может продаваться только в определенный период времени или с определенными целями;

обосновывать решения о ценах на продукцию;

обосновывать решения о выпуске новых изделий или снятиис производства устаревших.

Себестоимость рассчитывается путем составления калькуляции. Калькуляция – способ группировки затрат и определениясебестоимости продукции по статьям расходов. Затраты по статьям калькуляции учитывают характер и структуру производства,создавая базу для определения цены и экономического анализа.

В зависимости от того, какие статьи калькуляции включаются, различают себестоимость цеховую (внутрихозяйственную),производственную и полную. Типовая калькуляция состоит изследующих статей:

Сырье, материалы (за вычетом возвратных отходов), полуфабрикаты комплектующие.

Топливо и электроэнергия на технологические цели.

Основная и дополнительная заработная плата.

Отчисления на социальные нужды.

Расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования.

Цеховые расходы.

Цеховая (внутрихозяйственная) себестоимость.

Общехозяйственные (общепроизводственные) расходы.

Прочие расходы.

Производственная себестоимость.

Внепроизводственные (коммерческие) расходы.

Полная себестоимость.

2. Важным элементом в составе цены является ***прибыль***,представляющая собой денежное выражение чистого дохода,создаваемого предприятием в процессе производства продукции или товаров и получаемого после его реализации по установленной цене.

Цена предприятия-изготовителя состоит из себестоимости иприбыли, поэтому величина прибыли в цене зависит от уровняцены и затрат. В практике ценообразования сумма прибыли,включаемой в цену, определяется не по абсолютной величине, апо относительному показателю – рентабельности продукции(Rпрод), установленному в процентах к полной себестоимости:



Отсюда прибыль рассчитывается по формуле:



Чем выше рентабельность, тем больше величина прибыли ивыше уровень цены.

В настоящее время предприятия-изготовители самостоятельно определяют размер рентабельности продукции, кроме некоторых видов деятельности (различные виды перевозок, оказаниеритуальных услуг), по которым государственными органами установлены предельные уровни рентабельности.

3. Косвенные налоги представляют собой обязательные платежи в бюджет, это часть чистого дохода, создаваемого в предприятиях и изымаемая в бюджет косвенно путем включения в ценупродукции, товаров, покупая которые потребители оплачивают икосвенные налоги. Таким образом, хотя платят косвенные налоги предприятия, конечными плательщиками являются потребители, т.к. предприятия как бы перекладывают суммы налоговдруг на друга и на конечного покупателя, их интересы напрямуюне затрагиваются.

Косвенные налоги имеют большое социально-экономическоезначение и играют важную роль в экономике страны.

В настоящее время применяют 2 косвенных налога: акциз иналог на добавленную стоимость. Рассмотрим косвенные налоги,так как они имеют разное экономическое содержание, назначение, по-разному включаются в цену и влияют на ее уровень.

- Акцизный налог включается в состав цены предприятия-изготовителя подакцизной продукции и вносится в бюджет по меререализации этой продукции.

Акцизы установлены на товары и продукцию, уровень потребления которых малоэластичен по отношению к цене, или надефицитную высокорентабельную продукцию и товары, предназначенные для населения, производство которых имеет низкую себестоимость. Если бы государство не изымало в бюджет суммыакцизов, то предприятия, производящие подакцизные товары,имели бы сверхприбыль.

Таким образом, акциз установлен на ограниченный круг товаров и включается в цену однократно.

- Налог на добавленную стоимость (НДС) является новым элементом налоговой системы для России и взят из практики налогообложения западных стран.

По своей экономической сущности НДС представляет собой одну из форм изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой в процессе производства и реализации продукции, товаров,строительстве, оказании услуг, выполнении работ. В каждом звенетовародвижения в бюджет изымается часть прироста стоимости,созданной трудом работников. Эта часть определяется по твердо установленным ставкам, включается в цену и вносится в бюджет помере реализации продукции, товаров, работ, оказании услуг. В соответствии с экономическим смыслом объектом налогообложенияявляется добавленная стоимость (ДС), которая рассчитывается:



Для того чтобы рассчитать НДС способом, соответствующимего экономическому содержанию, необходима соответствующая система учета затрат, в России она к этому не приспособлена, поэтомуна практике принят упрощенный метод расчета НДС. В сфере производства, оптовой торговле, строительстве, при оказании услуг ивыполнении работ НДС включается в цену отдельным расчетом:

В сфере производства для неподакцизных товаров и продукции:



Подакцизные товары подвергаются двойному налогообложению – сумма акцизного налога включается в облагаемый оборот НДС.

В сфере оптовой торговли:



Ставки НДС установлены законодательно и являются едиными на территории страны.

Акциз и НДС являются важными ценообразующими элементами, влияющими на рост уровня цены.

**Задание для практической работы.**

1. Ответить на вопросы.

- От каких факторов зависит уровень цены и почему?

- Чем объясняется необходимость учета издержек при определении цены?

- С какой целью рассчитывают себестоимость изделия?

- Какие виды себестоимости определяются в процессе калькуляции, чтоони показывают и чем отличаются?

- В чем заключается различие между прямыми и косвенными затратамии какое значение это имеет для ценообразования?

- Раскройте содержание постоянных и переменных издержек, механизмвлияния их изменения на себестоимость.

- Каков смысл предельных издержек? Что под ними понимается и с какой целью они рассчитываются?

- Какова динамика средних издержек при росте объемов производстваи чем это объясняется?

- В чем суть расчета цены на базе сокращенной себестоимости?

- Почему прибыль играет важную роль в составе цены?

- В чем разница между экономическим и бухгалтерским подходом к понятию «прибыль»?

- Какие пути существуют для максимизации прибыли? Раскройте ихсмысл.

- Какие факторы надо учитывать при обосновании рентабельности продукции?

- Какова роль косвенных налогов в экономике и в цене?

- В чем различие между акцизом и налогом на добавленную стоимость?

- Какие товары являются подакцизными и почему?

- Чем отличаются суммы НДС включаемые в цену и уплачиваемые в бюджет? Как они рассчитываются?

- Раскройте смысл надбавок (снабженческо-сбытовой, торговой), механизм их расчета, возможности обоснования размера.

1. Решить ситуационные задачи.
2. При производстве единицы товара расходы на сырье и материалы равны 40 тыс. руб.; расходы на электроэнергию для технологических целей - 20 тыс. руб.; оплата труда производственных рабочих – 28 400 руб.; начисления на оплату труда - 26%; сумма общепроизводственных и общехозяйственных расходов составляет 25% к расходам по оплате труда; коммерческие расходы равны 20% производственной себестоимости; приемлемая рентабельность - 20%; НДС - 18%.Оптовая надбавка - 10%, торговая надбавка - 15%.По какой цене будет реализовываться данный вид продукции?Составьте структуру розничной цены.
3. Себестоимость бутылки отечественного пива емкостью 0,5 л составляет 13 руб., а прибыль предприятия-изготовителя составляет 30% к себестоимости. Акциз специфический, 3 руб. с 1 литра.Пиво поступает в магазин через оптовую базу, надбавка которой составляет 3%. Торговая надбавка - 25%.Определите розничную цену одной бутылки пива и составьте структуру розничной цены.
4. Организация производит автомобильный бензин класса 5, акциз на который 3500 руб. на 1 т бензина.   Розничная цена за 1 литр бензина 21 руб., в которой:

- налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) составляет 8,11% розничной цены бензина;

- налог на прибыль - 10% розничной цены бензина;

- НДС - 15,25% розничной цены бензина;

- акциз - 17,64% розничной цены бензина.

- прибыль производителей топлива - 20% розничной цены бензина;

- прибыль продавцов топлива - 10% розничной цены бензина;

- производственные затраты в розничной цене бензина составляют 18%;

- транспортные затраты в розничной цене бензина составляют 2%;

- доля цены сырой нефти в розничной цене бензина - 3,68%.

Оптовая цена тонны бензина – 17 000 руб.

Ставка налога на прибыль - 20%.

Плотность бензина - 0,7 г/см3.

Составьте структуру розничной цены 1 литра бензина.

1. Определите оптовую (отпускную) цену легкового автомобиля (подакцизного товара) с учетом акциза и НДС при следующих данных:
1) полная себестоимость л/а – 500 000 руб.;
2) уровень рентабельности – 25%;
3) ставка акциза л/а с рабочим объемом двигателя более  - 10%;
4) НДС – 18% к оптовой цене л/а.

**Практическая работа**

**Расчет цены по методу «средние издержки плюс прибыль»**

**Цель**: закрепить понятие «формирование цены», проведение расчетов цены по методу «средние издержки + прибыль»

**Время выполнения**: 2 часа.

**Знать**:

- понятие цена;

- систему ценообразующих факторов;

- структуру формирования цены.

**Уметь**:

- проводить расчет цены по методу «средние издержки + прибыль».

**Литература**:

1. Бронникова Т.С. Ценообразование: теория, методика, практикум./ Т.С. Бронникова –М.: «КНОРУС» 2007 – 208 с.
2. Березкина Т.Е., Березкина О.А. Основы ценообразования. Практикум./ Т.Е. Березкина, О.А. Березкина –М.: «Высшая школа» 2008 -192с.
3. Пилипенко Н.Н., Татарский Е.Л. Основы ценообразования. Учебно-методическое пособие. 5-е издание./Н.Н. Пилипенко, Е.Л. Татарский –М.:ИТК «Дашков и К» 2008 180с.
4. Измайлова Е.В. Правовое регулирование в ценообразовании./Е.В. Измайлова –М.:ИКД «Зерцало-М» 2007 168с.

**Основные сведения.**

Метод "средние издержки плюс прибыль" является наиболее популярным из всех методов, базирующихся на затратах. Цена в данном случае рассчитывается самым простым способом, который заключается в начислении определенной наценки на себестоимость товара. Однако при этом возникает вопрос: какую себестоимость стоит брать для расчета?

Если для расчета цены взять себестоимость, сформированную только на основе переменных затрат, то существует опасность, что выбранный уровень наценки не всегда сможет покрыть постоянные затраты, а это в свою очередь приведет к убыткам. Если для расчета цены использовать полную производственную себестоимость, то наценка должна не только обеспечивать требуемый уровень рентабельности, но и покрывать непроизводственные расходы. Если же руководству предприятия нужно увидеть величину реальной прибыли на единицу продукции, то для расчета цены следует брать полную себестоимость. Ее величина должна определяться как полная производственная себестоимость, увеличенная на непроизводственные расходы. Этот метод широко применяется в сфере розничной торговли, где стандартный размер наценок составляет 20-15%. При этом чем ниже исходная цена товара или выше объем продаж, тем меньше процент наценки.

Цена при использовании метода «средние издержки + прибыль» определяется по формуле:

**Ц = И(1+ R /100),**

где Ц—цена;

И — издержки производства (полные или предельные в зависимости от выбранного варианта);

R— рентабельность продукции, %.

Преимущество рассматриваемого метода заключается в его простоте. Продавцы больше знают об издержках, чем о спросе, поэтому, основываясь на издержках, торговые предприятия упрощают для себя процесс ценообразования. Основным недостатком данного метода является отсутствие гибкости, так как при его использовании нельзя учесть состояние спроса и конкуренции, в связи с чем отсутствует возможность быстрого реагирования на изменения рыночной ситуации. Для предприятий, применяющих этот метод, существует реальная угроза разорения. В то же время применение этого метода вполне допустимо в отраслях с низкой конкуренцией, и цены здесь традиционно устанавливаются на его основе.

Необходимо также отметить, что применение этого метода ценообразования вызывает трудности, связанные с принятием управленческих решений, например, при рассмотрении вопроса о возможности размещения дополнительного заказа. Существуют случаи, когда цену продукции можно установить на уровне, едва покрывающем переменные затраты. Предположим, что фирма при имеющемся объеме производства, покрывающем "точку безубыточности", получила дополнительный заказ на продукцию по ценам чуть выше переменных затрат. Принимая во внимание то, что этот заказ ни в коем случае не повлияет на постоянные затраты, а следовательно, не вызовет необходимости в дополнительном распределении накладных расходов на данный заказ, следует сделать вывод, что его выполнение принесет фирме прибыль, равную разности стоимости данного заказа и переменных издержек на его изготовление.

Конечно, есть и негативные стороны выполнения такого заказа, например, если о специальной цене узнают другие клиенты, то вполне логичным будет их требование об установлении для них таких же цен. К тому же покупатель, единожды получивший товар по меньшей цене, тоже будет против ее повышения. Поэтому, прежде чем дать согласие на выполнение такого заказа, стоит сопоставить выгоды, которые могут быть получены в результате работы, и издержки, связанные с ней. К сожалению, в основном из-за принятых на предприятиях методик калькуляции себестоимости, не предусматривающих разделение затрат по отношению к объему на переменные и постоянные, возможность выполнения заказа уже отвергается на первом этапе, так как себестоимость товара содержит и переменные, и постоянные затраты, а следовательно, будет выше предложенной цены. При этом методе цена реализации продукции всегда зависит от структуры себестоимости. Если значительную долю в ней занимают постоянные затраты и спрос на продукцию падает, т.е. удельные постоянные затраты на единицу продукции растут, а следовательно возрастает и полная производственная себестоимость, то, следуя данной логике, фирме необходимо увеличивать цену произведенной продукции. Поднимая цену товара, можно ожидать только дальнейшего падения покупательского спроса. И наоборот, при увеличении спроса на продукцию, удельные постоянные затраты на ее единицу уменьшатся, снизится себестоимость и цена, соответственно, упадет. Возможно, в период роста спроса было бы разумнее оставить цену на прежнем уровне и тем самым увеличить рентабельность продаж, но традиционный метод ценообразования не позволяет рассчитывать оптимальную цену, при которой прибыль предприятия будет максимальной. Более того, бездумное привязывание цены к себестоимости может привести к возникновению своеобразного замкнутого круга.

**Задание для практической работы.**

Решить ситуационные задачи.

Задача № 1. Прямые издержки на изготовления товара составляют 800 руб., а, кроме того, в расчете на год на него отнесено 140 000 руб. накладных расходов организации. Желаемая топ-менеджерами организации масса прибыли от продаж этого товара определена в 260 000 руб. при годовом плане выпуска в 10 000 шт. Определите цену данного товара.

Задача № 2. Компания организовала производство нового товара, что потребовало инвестиций в размере 16 млн. руб., и обеспечивает выпуск 10 000 шт. продукции в год. Желаемая рентабельность инвестиций определена руководством в 34%, а полные издержки производства составляют 900 руб. Определите на каком уровне будет установлена цена по которой следует реализовывать продукцию.

 Задача № 3. Рассчитать цену продукции по методу «Издержки + прибыль»

Исходные данные:

1. Затраты на производство и реализацию продукции:

- Основные материалы на единицу продукции - 24 тыс. руб.

- Заработная плата рабочих на единицу продукции - 3,2 тыс. руб.

- Общие постоянные накладные расходы фирмы - 2785 тыс. руб.

2. Средняя сложившаяся рентабельность продукции - 20 %

3. Имеющиеся производственные мощности - 800 тыс. единиц

4. Прогнозы продаж:

- Оптимистический - 75% от производственных мощностей;

- Пессимистический - 40% производственных мощностей.

Какую сумму прибыли получит фирма при максимальном и минимальном объемах продаж?

 Задача № 4. Определить какую отпускную цену продукции следует установить для получения прибыли в сумме 25 млн. руб. за квартал.Проектируемые затраты на производство и реализацию единицы продукции: переменные затраты- 20тыс. руб.Общие постоянные затраты фирмы за квартал - 60 млн. руб.Производственные мощности фирмы - 8000 единиц. Экономически целесообразно поддерживать объем производства в диапазоне 4000?7000 единиц. Какие факторы необходимо учитывать при принятии окончательного решения по уровню цены?

 Задача № 5. Известны следующие данные:
Затраты на сырье и материалы – 190 руб.
Затраты на обработку – 30 руб.
Общепроизводственные и общехозяйственные расходы – 60 руб.
Внепроизводственные расходы – 3% к производственной себестоимости.
Отпускная цена товара (с НДС) – 400 руб.
Оптовая надбавка – 2%.
Торговая надбавка – 8%.
НДС - 20%.
Определите: а) розничную цену; б) цену, по которой предприятие розничной торговли будет рассчитываться с оптовой базой; в) прибыль промышленного предприятия от реализации данного изделия; г) структуру розничной цены.

**Практическая работа**

**Расчет цены на основе определения точки безубыточности**

**Цель**: закрепить понятие «формирование цены», проведение расчетов цены на основе определения точки безубыточности

**Время выполнения**: 2 часа.

**Знать**:

- понятие цена;

- систему ценообразующих факторов;

- структуру формирования цены.

**Уметь**:

- проводить расчет цены на основе определения точки безубыточности.

**Литература**:

1. Бронникова Т.С. Ценообразование: теория, методика, практикум./ Т.С. Бронникова –М.: «КНОРУС» 2007 – 208 с.
2. Березкина Т.Е., Березкина О.А. Основы ценообразования. Практикум./ Т.Е. Березкина, О.А. Березкина –М.: «Высшая школа» 2008 -192с.
3. Пилипенко Н.Н., Татарский Е.Л. Основы ценообразования. Учебно-методическое пособие. 5-е издание./Н.Н. Пилипенко, Е.Л. Татарский –М.:ИТК «Дашков и К» 2008 180с.
4. Измайлова Е.В. Правовое регулирование в ценообразовании./Е.В. Измайлова –М.:ИКД «Зерцало-М» 2007 168с.

**Основные сведения.**

Точка безубыточности — минимальный объем производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль. Точку безубыточности можно определить в единицах продукции, в денежном выражении или с учётом ожидаемого размера прибыли. Синонимы: критическая точка, CVP-точка. Не путать с точкой окупаемости (проекта). Это не одно и то же.

Точка безубыточности в денежном выражении — такая минимальная величина дохода, при которой полностью окупаются все издержки (прибыль при этом равна нулю).

Точка безубыточности в единицах продукции — такое минимальное количество продукции, при котором доход от реализации этой продукции полностью перекрывает все издержки на ее производство.

Для расчета точки безубыточности надо разделить издержки на две составляющие:

Переменные затраты — возрастают пропорционально увеличению производства (объему реализации товаров).

Постоянные затраты — не зависят от количества произведенной продукции (реализованных товаров) и от того, растет или падает объем операций.

Точка безубыточности имеет большое значение в вопросе жизнестойкости компании и ее платежеспособности. Так, степень превышение объемов продаж над точкой безубыточности определяет запас финансовой прочности (запас устойчивости) предприятия.

Для успешного развития экономики любого предприятия необходимо изучать cooтнoшeниe объема производства (реализации) продукции с издержками и прибылью. Это cooтнoшeниe анализируется для исслeдoвaния комплекса пpичиннo-cлeдcтвeнныx взаимосвязей важнейших показателей конечных результатов деятельности предприятия, научного обоснования управленческих решений.

В процессе определения точки безубыточности решаются следующие основные задачи:

- рассчитывается объем реализации, при котором обеспечивается полное покрытие затрат предприятия;

- исчисляется объем реализации, обеспечивающий, при прочих равных условиях, получение необходимой предприятию суммы прибыли;

- дается оценка объема реализации, при котором предприятие может быть конкурентоспособно на рынке, т. е. расчет зоны (поля) безопасности.

Точка безубыточности – это основная финансовая цель, к которой стремится новый бизнес в начале своего существования. Основная цель – выйти на безубыточность. То есть нащупать точку, где доходы равны и больше расходам, затратам.

Прежде чем идти дальше в бизнесе, вы должны посмотреть свои затраты. Они состоят из переменных затрат и постоянных.

Переменные расходы зависят от деятельности компании фирмы. Если продажи растут, то растут и переменные затраты. И наоборот. Это, кстати, дает вам возможность регулировки таких затрат. Переменные затраты определяются из того, сколько ресурсов и денег тратится на единицу продукции. В них входят и себестоимость продукции, и затраты на логистику.

Постоянные расходы – гиря на ногах предприятия. Плата за аренду помещений, зарплата сотрудникам, ежемесячные платежи по финансовым обязательствам и др. Желательно минимизировать постоянные расходы, что бы иметь лучшую динамичность при развитии дела.

Ваша задача – рассчитать все переменные и постоянные затраты вашей компании. Только после этого можно рассчитать точку безубыточности, точку, выше которой начнется прибыль. Какой доход необходим, чтобы покрыть все свои расходы в течение месяца, квартала, года? Сколько нужно продать для получения такого дохода вашей продукции?

Итак, как посчитать точку безубыточности для Вашего бизнеса или дела?

Рассчитать точку безубыточности несложно.

Определяем, сколько маржи (прибыли) получаем с каждой проданной единицей продукции.

Например, если вы продали единицу продукции за 10 рублей, а затратили 5 рублей, то маржа составит 5 рублей.

Если в месяц постоянных затрат выходит на сумму 100 рублей, то нужно разделить 100 рублей на 5 рублей (маржа) – и вы получите, что для выхода на точку безубыточности вам нужно продавать 20 единиц продукции. Это расчет в натуральном выражении, в единицах продукции.

В стоимостном выражении — 20 единиц умножим на цену реализации 10 рублей и получим 200 рублей. Вот это и будет точка безубыточности вашей бизнес схемы. То есть уже после продажи 21 единицы у вас появится чистая прибыль!

Точка безубыточности напрямую зависит от того, какую цену вы поставите на продукт и сколько вы сумеете продать за определенный период, то есть, какой за большой сможете сделать оборот, и с какой накруткой (наценкой).

Понятно, что при определенных издержках повышение цены на ваш продукт уменьшит время достижения точки безубыточности и даст больше чистой прибыли. Поэтому на первый план выходит работа с ценой и маркетингом по увеличению продаж.

**Задание для практической работы.**

1. Ответить на вопросы.

- Какие факторы учитываются при построении экономической модели безубыточности?

- Какие упрощающие предположения принимаются при анализе бухгалтерской модели безубыточности?

- Можно ли использовать бухгалтерскую модель безубыточности при производстве двух и более изделий?

- Можно ли использовать бухгалтерскую модель безубыточности для определения цены товара?

1. Решить ситуационные задачи.

Задача №1. Компания будет использовать свои производственные мощности на 80% и выпускать 1000 ед. продукции. Полные затраты составляют 100 тыс. руб., рентабельность продукции - 20%. Определить интервал цены от безубыточности до рентабельности 20%.

Задача №2. Имеется информация, относящаяся к магазину, который в настоящее время продает 25 000 пар обуви в год.Цена продаж пары обуви 1400. Закупочная цена за пару обуви 1050. Совокупные постоянные издержки за год: 1800000

- Определите точку безубыточности и кромку безопасности. Рассчитайте прибыль (убытки) магазина.

- Если бы за реализацию одной пары обуви были введены комиссионные в размере 5% от цены продаж, сколько пар обуви нужно было бы реализовать ежегодно, чтобы прибыль увеличилась на 20% по сравнению с базовым уровнем?

- Предположим, что на следующий год предполагается провести дополнительную рекламную кампанию, которая обойдется в 80 000 руб., в то же время цены реализации должны быть увеличены на 10%. Какой будет точка безубыточности? При каком объеме продаж прибыль увеличится на 20%? Какой должна быть эластичность спроса по цене, чтобы при увеличении цены на 10% обеспечить необходимый объем продаж?

Задача №3. Фирма производит только один товар. Основные показатели базового периода представлены в таблице.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение, руб. |
| Цена реализации единицы продукции | 330 |
| Переменные издержки на единицу продукции | 210 |
| Совокупные постоянные издержки | 215000 |
| Прибыль | 300000 |

Определить точку безубыточности в объеме реализации и кромку безопасности в доходах от реализации по данным базового периода.

Уровень прибыли считается неприемлемым, поэтому есть альтернативные предложения:

1.Снизить цену реализации на 10%.

2. Повысить цену реализации на 8%.

Рассчитайте годовую прибыль по каждому предложению, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен -2. Обратите внимание на то, что каждое предложение является независимым.

 Задача № 4. Как отразится на объеме продаж в точке безубыточности 10%-ное повышение цены при следующих условиях:

**-**переменные расходы на единицу продукции - 10 руб.

**-**постоянные расходы - 150 000 руб.

**-**объём реализации - 20 000 ед.

**-**цена реализации единицы продукции - 20 руб.

Решите задачу аналитическим и графическим методами.

Задача № 5. Предприятие планирует продавать свою продукцию по цене 70 руб., постоянные расходы составляют 30000руб, удельные переменные расходы на единицу продукции 40 руб. Рассчитайте точку безубыточности производства методом уравнения.

Задача № 6. Предприятие планирует продавать свою продукцию по цене 70 руб., постоянные расходы составляют 30000руб, удельные переменные расходы на единицу продукции 40 руб. Рассчитайте точку безубыточности производства графическим методом.

**Практическая работа**

**Расчет цены на имущественный комплекс**

**Цель**: закрепить понятие «имущественный комплекс», правила расчета стоимости имущественного комплекса

**Время выполнения**: 2 часа.

**Знать**:

- отличия имущественного комплекса;

- формирование цены на имущественный комплекс;

- систему ценообразующих факторов для имущественного комплекса.

**Уметь:**

- рассчитывать цену имущественного комплекса.

**Литература**:

1. Бронникова Т.С. Ценообразование: теория, методика, практикум./ Т.С. Бронникова –М.: «КНОРУС» 2007 – 208 с.
2. Березкина Т.Е., Березкина О.А. Основы ценообразования. Практикум./ Т.Е. Березкина, О.А. Березкина –М.: «Высшая школа» 2008 -192с.
3. Пилипенко Н.Н., Татарский Е.Л. Основы ценообразования. Учебно-методическое пособие. 5-е издание./Н.Н. Пилипенко, Е.Л. Татарский –М.:ИТК «Дашков и К» 2008 180с.
4. Измайлова Е.В. Правовое регулирование в ценообразовании./Е.В. Измайлова –М.:ИКД «Зерцало-М» 2007 168с.

**Основные сведения.**

Рынок недвижимости формируется на основе приватизации государственных предприятий, их купли-продажи, банкротства предприятий, залога (ипотеки) недвижимости.

Недвижимость (по закону «О государственной регистрации прав

на недвижимость, имущество и сделок с ними») включает:

- земельные участки;

- участки недр;

- обособленные водные объекты и другие объекты, связанные с землей, в том числе здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, леса, многолетние насаждения.

Различают первичный и вторичный рынки недвижимости.

Первичный рынок формируется, когда продавцами на нем выступают государственные организации (федеральные, региональные, местные), строящие объекты недвижимости.

Вторичный рынок формируется на основе сделок между физическими и юридическими лицами на базе реализации объектов недвижимости, находящихся в использовании.

На рынке недвижимости выделяется:

- рынок жилья;

- рынок нежилых помещений (коммерческой недвижимости), включающий рынок офисов, торговых и складских помещений, рынок промышленных объектов.

К рынку недвижимости относятся залоговые операции с объектами недвижимости, их реализация при объявлении банкротства предприятий, арендные отношения, возникающие при сдаче объектов недвижимости в аренду.

По регионам РФ цены на рынке недвижимости и его структура существенно отличаются между собой. Цены на рынке недвижимости зависят от рыночных факторов: спроса и предложения, покупательской способности и др. Цена реализации объектов нового и старого жилья различается.

При проведении сделок проводится денежная оценка недвижимости и определяется его первоначальная рыночная стоимость.

По Закону «Об оценочной деятельности в РФ» под рыночной стоимостью объекта понимается наиболее вероятная цена, по которойданный объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции. Данный Закон определяет виды сделок, при которых обязательно должна быть проведена оценка объектов недвижимости:

- приватизация;

- сдача в аренду;

- ипотечное кредитование;

- при составлении брачных контрактов и разделе имущества и т.п.

Оценка объектов недвижимости проводиться независимыми оценщиками. Оценка осуществляется затратным методом или методом сравнительного анализа продаж. На основании оценки составляется отчет, где отражается точное описание объекта, подробное описание стандартов, использованных при оценке, дата составления отчета, юридический адрес оценщика, номер лицензии на осуществление деятельности и итоговый результат оценки – возможная рыночная стоимость объекта.

**Задание для практической работы.**

1. Решить ситуационные задачи.

Задача №1. Требуется оценить объект недвижимости производственного назначения. С этой целью по сборникам УПВС определены прямые затраты на строительство здания-аналога и с помощью индекса цен на строительно-монтажные работы пересчитаны на дату оценки. В результате они составляют 900 руб. за 1 куб м расчетного объема здания. Оцениваемое здание имеет отличия от аналога, которые выражаются поправочным коэффициентом, равным 0,85. Косвенные затраты при строительстве зданий, подобных оцениваемому, составляют 7% от прямых затрат. Прибыль предпринимателя для рыночных условий, отражающих сложившийся на дату оценки инвестиционный климат в строительном секторе, составляет 18% от прямых затрат. Стоимость права аренды участка земли, на котором расположено здание, установлена в размере 850 тыс. руб.
Определить рыночную стоимость оцениваемого обьекта, если его расчетный объем составляет 2900 куб. м, а накопленный износ - 26 %.

Задача № 2. Необходимо оценить промышленное здание с железнодорожным подъездом (веткой), полностью огороженное, с одной загрузочной дверью. При анализе были выявлены следующие продажи:

1. Объект продан в этом году по цене 195 тыс. долл., имеет железнодорожную ветку;

2. Объект продан год назад за 180 тыс. долл., имеет железнодорожную ветку и две загрузочные двери;

3. Объект продан в этом году за 195 тыс долл., полностью огорожен.
Известно, что железнодорожная ветка стоит 1500 долл.; загрузочная дверь - 1000 долл.; ограждение - 5000 долл. Прирост стоимости составляет 5% в год.

Задача № 3**.** Необходимо оценить бизнес-центр на основе следующей информации:

1) данные, характеризующие деятельность оцениваемого бизнес-центра;

- арендная площадь бизнес-центра - 1500 кв.м, вся площадь сдается в аренду по рыночной ставке;

- рыночная арендная ставка составляет 4500 руб. за 1 кв.м в год;

- количество заключенных договоров аренды - 65;

- норма потерь от недозагрузкн арендной площади - 10%;

- норма потерь от неплатежей за аренду - 5%;

- операционные расходы - 40 % от действительного валового дохода;

- расстояние до центра города - 25 км;

- финансирование деятельности бизнес-центра осуществляется за счет собственных средств.

 Задача № 4. Определить стоимость здания гостиницы, физический износ которой составляет 35 %, а функциональный и внешний 10 и 5 % соответственно. При строительстве нового аналогичного здания гостиницы величина прямых затрат составляет 3 500 тыс. руб., косвенные издержки- 15 % от величины прямых затрат. Стоимость земельного участка под строительство- 500 тыс. руб. Ожидаемая прибыль за инвестирование в строительство аналогичных проектов составляет 13 %.

 Задача № 5. Определить стоимостьодноэтажного здания кирпичной столовой площадью 850 м2 и высотой 4 м, расположенной на земельном участке площадью 1 000 м2. Полная стоимость строительства нового аналогичного здания составляет 1 305 р/м3, стоимость земельного участка определена в размере 40 р/м2. Данные результатов экспертизы по определению степени изношенности конструкций представлены в приведенной ниже таблице. На здание не оказали влияние действия других видов износа.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование конструктивных элементов | Удельный вес в % | Физический износ в % |
| Фундаменты  | 3 | 5 |
| Стены и перегородки | 15 | 10 |
| Перекрытия  | 14 | 10 |
| Крыши  | 19 | 25 |
| Полы  | 9 | 10 |
| Проемы  | 10 | 15 |
| Отделочные работы | 4 | 30 |
| Внутренние сан.- тех. устройства | 20 | 20 |
| Прочие работы | 6 | 10 |
| ИТОГО | 100 | - |

 Задача № 6. Стоимость нового строительства здания кафе, построенного 15 лет назад, составляет 2 350 тыс. руб. Согласно паспорту типового проекта здания срок экономической жизни здания составляет 80 лет. Определить стоимость здания с учетом износа, если:

- вследствие плохого обслуживания продолжительность жизни здания оценена в 20 лет;

- здание отличается улучшенным дизайном и высоким качеством строительства, что дает возможность прогнозировать более продолжительный срок эксплуатации- 90 лет, заботливое содержание объекта позволяет оценить возраст на уровне 12 лет;

- здание построено согласно действующим стандартам и эксплуатировалось в нормальном режиме.

**Практическая работа**

**Расчет цены на объекты недвижимости**

**Цель**: научит проводить расчет цены на объекты недвижимости.

**Время выполнения**: 2 часа.

**Знать**:

- виды недвижимости, отличие от имущественного комплекса;

- формирование цен на объекты недвижимости;

- систему ценообразующих факторов для недвижимости.

**Уметь**:

- проводить расчет цены на объекты недвижимости.

**Литература**:

1. Бронникова Т.С. Ценообразование: теория, методика, практикум./ Т.С. Бронникова –М.: «КНОРУС» 2007 – 208 с.
2. Березкина Т.Е., Березкина О.А. Основы ценообразования. Практикум./ Т.Е. Березкина, О.А. Березкина –М.: «Высшая школа» 2008 -192с.
3. Пилипенко Н.Н., Татарский Е.Л. Основы ценообразования. Учебно-методическое пособие. 5-е издание./Н.Н. Пилипенко, Е.Л. Татарский –М.:ИТК «Дашков и К» 2008 180с.
4. Измайлова Е.В. Правовое регулирование в ценообразовании./Е.В. Измайлова –М.:ИКД «Зерцало-М» 2007 168с.

**Основные сведения.**

Рынок недвижимости формируется на основе приватизации государственных предприятий, их купли-продажи, банкротства предприятий, залога (ипотеки) недвижимости.

Недвижимость (по закону «О государственной регистрации прав на недвижимость, имущество и сделок с ними») включает:

- земельные участки;

- участки недр;

- обособленные водные объекты и другие объекты, связанные с землей, в том числе здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, леса, многолетние насаждения.

Различают первичный и вторичный рынки недвижимости.

Первичный рынок формируется, когда продавцами на нем выступают государственные организации (федеральные, региональные, местные), строящие объекты недвижимости.

Вторичный рынок формируется на основе сделок между физическими и юридическими лицами на базе реализации объектов недвижимости, находящихся в использовании.

На рынке недвижимости выделяется:

- рынок жилья;

- рынок нежилых помещений (коммерческой недвижимости), включающий рынок офисов, торговых и складских помещений, рынок промышленных объектов.

К рынку недвижимости относятся залоговые операции с объектами недвижимости, их реализация при объявлении банкротства предприятий, арендные отношения, возникающие при сдаче объектов недвижимости в аренду.

По регионам РФ цены на рынке недвижимости и его структура существенно отличаются между собой. Цены на рынке недвижимости зависят от рыночных факторов: спроса и предложения, покупательской способности и др. Цена реализации объектов нового и старого жилья различается.

При проведении сделок проводится денежная оценка недвижимости и определяется его первоначальная рыночная стоимость.

По Закону «Об оценочной деятельности в РФ» под рыночной стоимостью объекта понимается наиболее вероятная цена, по которойданный объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции. Данный Закон определяет виды сделок, при которых обязательно должна быть проведена оценка объектов недвижимости:

- приватизация;

- сдача в аренду;

- ипотечное кредитование;

- при составлении брачных контрактов и разделе имущества и т.п.

Оценка объектов недвижимости проводиться независимыми оценщиками. Оценка осуществляется затратным методом или методом сравнительного анализа продаж. На основании оценки составляется отчет, где отражается точное описание объекта, подробное описание стандартов, использованных при оценке, дата составления отчета, юридический адрес оценщика, номер лицензии на осуществление деятельности и итоговый результат оценки – возможная рыночная стоимость объекта.

**Задание для практической работы.**

1. Семья Ивановых три года назад купила земельный участок за 15 тыс. у. е. и построилана нем жилой односемейный дом. Строительство дома обошлась тогда в 65 тыс. у. е. В настоящее время аналогичные дома с аналогичными участками в данном районе продаются в среднемпо 100 тыс. у. е., а свободные участки — по18 тыс. Какова вероятная рыночная стоимость дома сучастком?
2. Стоимость нового строительства аналогичного здания определена в размере 850 тыс. руб., стоимость земельного участка- 30 тыс. руб. В рассматриваемом здании требуется ремонт кровли, полное восстановление отделки внутренних помещений, частичный ремонт системы водоснабжения. Стоимость ремонтно-строительных работ по восстановлению кровли- 60 тыс. руб., отделочных работ- 115 тыс. руб., водоснабжения- 28 тыс. руб. Функциональный износ здания составил 5 %, внешний износ- 2,5 %. Определить стоимость объекта.

**Практическая работа**

**Установление цены с учетом различных факторов**

**Цель**: закрепить умение проводить расчет цены с учетом различных факторов

**Время выполнения**: 2 часа.

**Знать**:

- понятие цена;

- систему ценообразующих факторов;

- структуру формирования цены.

**Уметь**:

- проводить расчет цены с учетом различных факторов

**Литература**:

1. Бронникова Т.С. Ценообразование: теория, методика, практикум./ Т.С. Бронникова –М.: «КНОРУС» 2007 – 208 с.
2. Березкина Т.Е., Березкина О.А. Основы ценообразования. Практикум./ Т.Е. Березкина, О.А. Березкина –М.: «Высшая школа» 2008 -192с.
3. Пилипенко Н.Н., Татарский Е.Л. Основы ценообразования. Учебно-методическое пособие. 5-е издание./Н.Н. Пилипенко, Е.Л. Татарский –М.:ИТК «Дашков и К» 2008 180с.
4. Измайлова Е.В. Правовое регулирование в ценообразовании./Е.В. Измайлова –М.:ИКД «Зерцало-М» 2007 168с.

**Задание для практической работы.**

Задача №1

Владелец принял решение о продаже застроенного дачного участка. Стоимость воспроизводства данного дома 70 тыс. руб., его эффективный возраст 12 лет, стоимость земельного участка 14 тыс. руб. Известно также, что недавно за 90 тыс. руб. продан расположенный в том же районе аналогичный объект. Строительные затраты на возведение такого дома 75 тыс. руб. В результате проведения отдельной оценки земельного участка проданного объекта установлено, что его стоимость составляет 18 тыс. руб.

Оценить предлагаемый на продажу дачный участок, если известно, что эффективный возраст строений, имеющихся на сравниваемых дачных участках одинаков.

Задача №2

Оценить затратным подходом здание, если известно, что его площадь 700 кв.м. срок экономической жизни 60 лет, стоимость строительства 1 м2 недавно построенного аналогичного здания 330 долл.

Задача №3

Определить стоимость нового строительства жилого здания, площадь которого 15.000 м2, стоимость строительства 1 м2 аналога составляет 10 тыс. руб. К тому же в объекте оценки, в отличие от аналога, в несколько квартир добавлены душевые кабинки на сумму 900 тыс. руб.

Задача №4

Определить стоимость индивидуального жилого дома, эффективный возраст которого составляет 15 лет. Известно, что общая экономическая жизнь этого строения 60 лет стоимость нового строительства точной копии 300 тыс. руб., стоимость земельного участка – 10 тыс. руб.

Задача №5

Определить затраты на воспроизводство здания, если известно, что его площадь составляет 17000м2, стоимость строительства аналогичных зданий 10 тыс. руб./м2 в оценке объекта, в отличие от аналогов, добавлено дополнительное оборудование для обогрева воды на сумму 1,2 млн. руб.

Задача №6

Оценить жилой дом с постройками на основе затратного подхода, используя следующую информацию.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Параметры | Ед. изм. | Количество |
|  | Площадь дома | кв.м | 50 |
|  | Стоимость строительства дома | долл./кв.м | 170 |
|  | Площадь гаража | кв.м | 25 |
|  | Стоимость строительства гаража | долл./кв.м | 55 |
|  | Стоимость воспроизводства парника | долл. | 200 |
|  | Устранимый физический износ | долл. | 300 |
|  | Неустранимый физический износ | % | 10 |
|  | Функциональный износ установки | долл. | 220 |
|  | Рыночная стоимость земельного участка | долл. | 600 |