

Государственное бюджетное образовательное  
учреждение среднего профессионального образования  
Губернский колледж города Похвистнево

**Методические указания**

задание и методические указания на контрольную работу  
по дисциплине «Бизнес–планирование»  
для студентов очно-заочного отделения  
специальности 080114 « Экономика и бухгалтерский учет»

Составитель: Вдовина Н. П.

Рассмотрено и одобрено ПЦК преподавателей социально-  
экономического цикла в качестве учебного пособия для  
студентов среднего профессионального образования

Протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Похвистнево, 2012 г.

Методические указания к практическим занятиям по дисциплине «Бизнес-планирование» для студентов заочного отделения специальности 080114 «Экономика и бухгалтерский учет»

В методических указаниях содержатся вопросы для выполнения контрольной работы, задачи, а так же рекомендации по их выполнению.

## Список литературы

1. Буров В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика [Текст] / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морощкин - М.: ИНФРА - М, 2011.-192с: уч. пособие.
2. Бычков В.П. Экономика автотранспортного предприятия [Текст]: учебное пособие для высш.учеб.завед / В.П. Бычков. - М.: ИНФРА - М, 2010.-384с.
3. Гомола А.И. Бизнес-планирование [Текст] / А.И. Гомола, П.А. Жамин-Зе изд. - М.: ИЦ «Академия», 2010.-144с: учебное пособие для студентов СПО.
4. Кнышова Е.Н. Экономика организации [Текст] / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. - М.: ФОРУМ: ИНФРА - М, 2010.-336с: учебное пособие для студентов СПО.
5. Романова М.В. Бизнес-планирование [Текст]: учебное пособие / М.В. Романова. - М.: ИЦ «Форум» ИНФРА - М, 2011.-240с
6. Сафронов Н.А. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебное пособие для сред.спец.учеб.завед./Н.А. Сафронов. - М.: Экономистъ, 2011.-251с.
7. Хотинская Г.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г.Н. Хотинская, Т.В. Харитоновна. -2е изд. перераб и доп. - М.: Дело и Сервис, 2010.-240с: уч.пособие (на примере предприятия сферы услуг).
8. Шевчук Д.А.. Экономика организации [Текст]: учебное пособие для студентов СПО / Д.А. Шевчук. - Ростов н/Д.: Феникс, 2010.-240с.
9. Малый бизнес. Организация, экономика, управление [Текст]: учебное пособие для высш.учеб.завед / под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара.-3е изд., перераб.и доп. - М.: Юнити - Дана, 2011.-495с.
10. Экономика предприятия (фирмы) [Текст]: учебное пособие / под ред. А.С. Пелиха. - М.: Эксмо, 2010.-464с.

## Введение

Согласно государственному общеобразовательному стандарту по дисциплине « Бизнес-планирование» предусмотрено проведение лекций и практических занятий. Для закрепления теоретических знаний и приобретения практических навыков у студентов необходимо выполнение контрольной работы по дисциплине. "Бизнес-планирование" входит в комплекс общеэкономических дисциплин, являясь сравнительно новым разделом экономической науки. Дисциплина базируется на курсе «Экономика организации». Переход к рыночной экономике потребовал новых подходов, методов и принципов построения цен. Они коренным образом отличаются от принципов и методов построения цен при централизованной экономике. Цена и ценообразование являются центральными элементами рыночной экономики.

Цена — это сложная экономическая категория, в ней пересекаются все основные проблемы развития экономики и общества в целом. В первую очередь это относится к производству и реализации товаров, формированию их стоимости.

Цена есть историческая категория, возникающая и сформировавшаяся в процессе зарождения и развития обмена. Многообразие формулировок определения этой категории

предопределено множеством экономических школ и научных течений. Однако длительная ценовая история позволяет сказать, что толкование цены как экономической категории тем точнее, чем точнее определены задачи, функции цены и ценообразующие факторы в данных экономических условиях. Основной перечень задач ценообразования является общим для любого современного государства, но варьируется в зависимости от типов и стадий развития экономики.

**Основными принято считать следующие задачи ценообразования;**

1. Покрытие затрат на производство продукции и обеспечение прибыли, достаточной для нормального функционирования производства, т.е. чем благоприятнее для производителя конъюнктура рынка, тем по более высокой цене он может реализовать свою продукцию, тем большую прибыль он получит.

2. Учет взаимозаменяемости продукции при формировании цены. Потребителя не интересует, сколько затрачено на изготовление данного продукта. Если один и тот же продукт предлагается на рынке по разным ценам, потребитель, естественно, предпочтет тот, что предлагается по более низкой цене. Если по одинаковой цене предлагается более качественный продукт, потребитель предпочтет тот продукт, качество которого выше.

3. Решение социальных вопросов. Социальная ценовая

долях единицы или процентах (%).

**Структура розничной цены изделия:**

себестоимость - 90 руб. - 53%

прибыль предприятия - 22,5 руб. - 14 %

наценка посредников - 27,75 руб. - 16 % НДС - 11,25 руб. - 7%

торговая надбавка - 16,65 руб. - 10 %.

**Отпускная цена предприятия без НДС = оптовая цена предприятия без НДС + акциз = 112,5 + 15 = 127,5 руб.**

**Отпускная цена предприятия с НДС = 127,5 + (127,5 × 0,1) = 138,75**

г) **Снабженческо-сбытовая надбавка** - это надбавка к цене реализуемой продукции, выплачиваемая покупателем снабженческо-сбытовой организации, т.е. плата за услуги оптового звена.

**Снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации** - 20% от отпускной цены с НДС =  $138,75 \times 0,20 = 27,75$  руб.

д) **Торговая надбавка** - это издержки розничных торговых предприятий, связанные с реализацией товаров населению.

Продажная цена оптового посредника (покупная цена предприятия торговли) - отпускная цена предприятия с НДС + снабженческо-сбытовая надбавка =  $138,75 + 27,75 = 166,5$  руб.

Торговая надбавка -10% от продажной цены посреднической организации =  $166,5 \times 0,1 = 16,65$  руб.

е) **Розничная цена изделия** = продажная цена оптового посредника + торговая надбавка =  $166,5 + 16,65 = 183,15$  руб.

ж) **Структура розничной цены изделия** - это соотношение отдельных элементов цены, выраженное в

политика проявляется в замораживании или относительном снижении цен на товары повышенного социального значения (товары детского ассортимента, медикаменты, продукты питания первой необходимости).

### **С задачами ценообразования тесно связаны функции цены.**

Цене свойственны четыре функции: учетная, перераспределительная, стимулирующая, функция балансирования спроса и предложения.

Ценообразующие факторы - это условия, в которых формируется структура цены и её уровень. Все ценообразующие факторы можно разделить на три группы:

1) базовые (неконъюнктурные);

2) конъюнктурные, связанные с изменчивостью рынка;

3) регулирующие, связанные с политикой государства. После того, как определены задачи, функции цены и факторы, её образующие; необходимо дать толкование цены. Чаще всего употребляются следующие формулировки цены. **Цена** есть денежное выражение стоимости товара. **Цена** - это количество денег, за которые продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуга.

**Контрольная работа по дисциплине  
"Бизнес - планирование"**

**1.1. Перечень вопросов для контрольной  
работы**

1. Понятие цены, две основные теории цены, функции цены.
2. Понятие централизованного и рыночного ценообразования. Отличительные черты рыночного ценообразования.
3. Понятие системы цен, основные ее блоки.
4. Классификация цен.
5. Скидки с цены, виды скидок
6. Себестоимость, постоянные и переменные затраты в составе себестоимости.
7. Снабженческо-сбытовые, торговые надбавки, налоги в составе цены.
8. Затратный метод ценообразования.
9. Рыночные методы ценообразования,
10. Состав и структура цены.
11. Ценовая политика предприятия, ее цели.
12. Ценообразование на рынках различных типов.
13. Стратегии ценообразования, виды стратегий, этапы
14. Понятие инфляции, причины ее вызывающие, виды

Решение

а) **Прибыль** - это форма чистого денежного дохода полученного после того, как товар будет реализован по установленной цене, т.е. разность между ценой реализации продукции и полной себестоимостью ее изготовления у продажи.

**Рентабельность предприятия** — это относительная величина прибыли - отношение прибыли от реализации продукции к себестоимости (издержкам) ее производства и обращения.

**Прибыль предприятия на одно изделие** = коммерческая себестоимость  $\times$  рентабельность предприятия =  $0,25 \times 90 = 22,5$  руб.

б) **Оптовая цена предприятия без НДС** = себестоимость продукции + прибыль предприятия =  $90 + 22,5 = 112,5$  руб.

е) **Отпускная цена предприятия с НДС** (покупная цена оптового посредника) = отпускная цена предприятия без НДС + НДС.

НДС - 10% от оптовой цены предприятия без НДС.

**Акциз** - косвенный налог, включенный в цену товара и непосредственно оплачиваемый конечным покупателем.

часть должна быть не менее 8-10 страниц. Решение задач должно содержать постановку задачи и подробное описание решения.

Готовую контрольную работу необходимо сдать на проверку за 1 месяц до экзаменационной сессии для её проверки.

### 2.3. Пример решения типовой задачи

Исходные данные:

- коммерческая себестоимость изделия - 90 рублей;
- уровень рентабельности затрат - 25 %;
- акциз -15 рублей на единицу изделия;
- НДС -10% от оптовой цены предприятия;
- Снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации - 20% отпускной цены с НДС
- торговая надбавка - 10% от продажной цены посреднической организации.

#### Определить?

- а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- б) оптовую цену предприятия;
- в) отпускную цену предприятия с НДС;
- г) снабженческо-сбытовую надбавку;
- д) торговую надбавку;
- е) розничную цену изделия;
- ж) структуру розничной цены изделия в %

инфляции.

15. Роль государства и Центрального Банка РФ в борьбе с инфляцией.

16. Теории инфляции, антиинфляционные программы, методы борьбы с инфляцией.

17. Ценообразование на рынке транспортных услуг.

18. Индекс потребительских цен, его использование на практике.

19. Понятие прожиточного минимума, понятие потребительской корзины и её виды.

20. Система статистических показателей цен.

## 1.2. Задачи для контрольной работы

### Вариант 0

Исходные данные:

- Полная себестоимость изделия - 40 руб.;
- Уровень рентабельности затрат — 20 %;
- НДС 6 руб.;
- Наценка посреднической организации - 5 руб.;
- Торговая надбавка — 15 % к отпускной цене посредников

Определить:

- а) отпускную цену предприятия;
- б) розничную цену;
- в) структуру розничной цены.

## Вариант 1

Исходные данные:

- Полная себестоимость изделия — 60 руб.;
- Уровень рентабельности затрат - 25 %;
- Розничная цена изделия - 100 руб.;
- Наценка посреднической организации - 10% к розничной цене.

Определить:

- а) оптовую цену предприятия;
- б) отпускную цену посредников;
- в) НДС;
- г) структуру розничной цены в %.

## Вариант 2

Исходные данные:

- Розничная цена изделия - 200 руб.;
- НДС - 40 руб.;
- Наценка посреднической организации - 20 руб.;
- Торговая скидка – 15 % к розничной цене;
- Полная себестоимость изделия — 90 руб.

Определить:

- а) оптовую цену предприятия;
- б) прибыль предприятия в расчете на одно изделие.

## Вариант 3

## 2. Методические указания по выполнению контрольной работы

### 2.1. Как определить свой вариант?

У каждого студента есть зачетная книжка, в которой указан \* его шифр. Последняя цифра шифра это и есть ваш вариант. Допустим, что последняя цифра - это 8, тогда в таблице вариантов находим цифру 8 по столбцу. Это значит, что в контрольной работе Вы будете отвечать на вопросы номер 9 и 17. И решать задачу под номером 1.

### 2.2 Требования к написанию и оформлению контрольной работы

Контрольная работа по курсу «Бизнес-планирования» состоит из двух частей: теоретической и практической. Теоретическая часть предполагает ответ на два вопроса, практическая - решение задачи. Работа выполняется на листах формата А4. Первый лист работы является титульным, на остальных листах размещается текст работы, завершающийся списком литературы. Текст работы может выполняться как от руки (аккуратно и разборчиво), так и с использованием компьютера. Листы обязательно должны быть пронумерованы. Теоретическая



- Общепроизводственные и общехозяйственные расходы - 25 % к сумме предыдущих расходов
- Коммерческие расходы равны - 20 %
- НДС-20%

Определить:

а) по какой цене будет реализовываться данный вид продукции при наличной форме расчета?

### Вариант 9

Исходные данные:

- Розничная цена 1 литра сока (Tetra Pak) - 42 руб.
- Наценка на сок -100 %
- Ставка налога за услуги - 15 %

Рассчитать стоимость стакана сока ( 200 мл.), реализуемой в ресторанной сети

### 1.3. Варианты заданий для контрольной работы

Вариант	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Вопросы										
Задача	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0

Исходные данные:

- Коммерческая себестоимость изделия-160руб.;
- Уровень рентабельности затрат — 25 %;
- Акциз -13 руб. на единицу изделия;
- НДС -10% оптовой цены предприятия без НДС;
- Снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации - 20% от отпускной цены с НДС;
- Торговая надбавка — 20 % от продажной цены посреднической организации.

Определить:

- прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- оптовую цену предприятия;
- отпускную цену предприятия с НДС;
- снабженческо-сбытовую надбавку;
- торговую надбавку;
- розничную цену изделия;
- структуру розничной цены в %.

### Вариант 4

Исходные данные:

- Коммерческая себестоимость изделия - 56 руб.;
- Уровень рентабельности затрат - 25 %;
- НДС - 18 % от отпускной цены предприятия без НДС;
- Снабженческо-сбытовая надбавка посреднической

организации-25 % от отпускной цены;

- Розничная цена-136 руб.

Определить:

- а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- б) оптовую цену предприятия;
- в) отпускную цену предприятия с НДС;
- г) снабженческо-сбытовую надбавку;
- д) торговую надбавку;
- е) структуру розничной цены в %.

### Вариант 5

Исходные данные:

- Розничная цена – 300 \$ (\$1=29 руб.);
- Прибыль и расходы розничной торговли - 30 %

розничной цены;

- Прибыль и расходы оптовой торговли - 25 % розничной цены;
- Уровень рентабельности затрат - 25 %

розничной цены;

Определить:

- а) себестоимость изделия.

### Вариант 6

Исходные данные:

- Плановая себестоимость производства единицы изделия — 2100 руб.

Кроме того, уплачено НДС по сырью и комплектующим

-310 руб.

- Плановая рентабельность - 25 %
- Ставка НДС-18%.

Определить:

- а) отпускную цену;
- б) НДС, подлежащий уплате в бюджет.

### Вариант 7

Исходные данные:

- Полная себестоимость производства единицы подакцизного товара — 590 руб.
- Входной НДС - 83 руб.
- Плановая рентабельность - 20 %
- Ставка НДС-18%
- Ставка акциза — 55 %. Определить:

- а) отпускную цену;

- б) НДС, подлежащий уплате в бюджет.

### Вариант 8

Исходные данные:

- Расходы на сырьё и материалы - 40 тыс. руб.
- Расходы на электроэнергию для технологических целей -20 тыс. руб.
- Оплата труда производственных рабочих - 28368,8 тыс. руб.
- Начисления на оплату труда — 41 %