

Федеральное агентство связи
Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего
профессионального образования
«Санкт-Петербургский Государственный университет телекоммуникаций
им.проф.М.А.Бонч-Бруевича»

Е.Л.Иванова

Прогнозирование и планирование в условиях рынка

Учебно-методическое пособие по выполнению практических работ

СПбГУТ
Санкт-Петербург
2014г.

Введение

В процессе изучения дисциплины «Прогнозирование и планирование в условиях рынка» рассматриваются закономерности, правила и методы создания, планирования и управления деятельностью предприятия как основного звена народного хозяйства и основного носителя рыночных отношений.

Знания, полученные при изучении данной дисциплины, будут использованы при выполнении практических работ, контрольных заданий, а так же при подготовке дипломной работы.

Учебно-методическое пособие содержит краткое изложение материала по отдельным разделам и темам программы дисциплины, задачи с указанием по их решению, список литературы по темам.

Пособие предназначено для студентов специальности 080200 «» и имеют целью закрепить теоретические знания дисциплины на примерах решения практических задач по основным вопросам тематики курса, подготовиться к выполнению контрольных и дипломных работ, сдаче зачетов и экзаменов.

Изучение дисциплины нацелено на формирование специалиста, способного обобщать экономические явления, прогнозировать развитие организаций (предприятий), разрабатывать направления повышения эффективности их деятельности в условиях рыночной экономики.

При изучении курса студент определяет основные принципы и методы планирования деятельности предприятий, объемов и финансовых результатов деятельности, показатели характеризующие эффективность и конкурентоспособность их в условиях рынка.

Тема 1. Планирование потребности экономических ресурсов предприятия.

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятие должно располагать определенным имуществом (активы предприятия), в составе которого выделяются:

1. Уставной капитал и имущество предприятия. Понятие экономического потенциала и его значение в условиях конкуренции.
2. Основные фонды предприятия, их состав и оценка. Показатели состояния, движения, эффективности использования основных фондов, источники формирования основных фондов.
- 3.оборотные средства предприятия, их состав, показатели эффективности использования. Определение потребности в оборотных средствах, источники формирования оборотных средств.
4. Трудовые ресурсы предприятия, их состав, показатели наличия, движения, эффективности использования трудовых ресурсов. Планирование численности работников.
5. Пути повышения эффективности использования экономического потенциала предприятия.

В процессе изучения темы необходимо обосновать принципы определения потребности производственных ресурсов предприятия на основе изменяющегося спроса на его продукцию (товары, услуги).

Совокупность основных, оборотных средств и трудовых ресурсов представляет собой экономические ресурсы предприятия.

Экономический потенциал-совокупность трудовых ресурсов, основных и оборотных средств предприятия и способность персонала управления их использовать для достижения поставленной цели.

Эффективность использования основных и оборотных средств предприятия отражает соотношение между результатами деятельности предприятия (объем реализованной продукции) и использованными ресурсами (затратами).

Для оценки эффективности использования основных фондов применяются показатели их оборачиваемости и прибыли в расчете на один рубль оборотных средств.

Производительность труда-основной показатель эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии. Для характеристики производительности труда используются показатели выработки (объем

произведенной продукции в расчете на одного среднесписочного работника) и трудоемкости (затраты труда на единицу продукции).

Определение потребности производственного персонала, основных и оборотных средств предприятия производится на основе производственной программы, структуры продукции, норм расхода труда, повышения технической вооруженности труда, совершенствования организации труда.

Тема 2. Цены в рыночной экономике.

В условиях рыночной экономики взаимодействие покупателей и продавцов определяет цену и количество обмениваемых товаров и услуг. Покупатели формируют рыночный спрос, продавцы-рыночное предложение. Цены и ценообразование являются ключевыми элементами рыночной экономики.

В рыночной экономике цена выполняет ряд функций, которые характеризуют как сущность цены, так и ее роль в организации и развитии предприятий.

Цена конкретного вида продукции (товары, услуги) формируется с учетом влияния множества факторов. Под ценообразующими факторами принято понимать условия, которые являются причиной изменения уровня и структуры цены.

Выделяют следующие ценообразующие факторы:

Факторы спроса. Данные факторы формируют цену спроса, т.е. максимальную цену, которую покупатели согласны заплатить за покупку определенного количества продукции.

Факторы предложения. Данные факторы определяют цену предложения-минимальную цену, по которой продавцы согласны предложить на рынке данное количество товаров и услуг.

Соотношение спроса и предложения является основным ценообразующим фактором.

Успех предприятия на рынке в значительной степени определяется принятой им политикой цен и стратегией ценообразования.

Под политикой цен понимаются общие принципы, которых предприятие придерживается при установлении цен на свои товары и услуги. Под стратегией ценообразования понимают набор методов с помощью которых могут быть реализованы принятые принципы ценообразования.

Потребители, приобретая товар или услугу реагируют на изменение цены на него. Производители, на основе исследования состояния спроса и предложения, должны рассчитать, как изменится объем реализации предлагаемого ими количества товара или услуг в зависимости от изменения це на них.

Измерение зависимости изменения объема спроса от изменения цены характеризуется понятием «эластичности».

Данные об эластичности спроса необходимы при принятии решений о пересмотре цен, обосновании ценовой политики предприятия в целом и отдельного продукта. Использование данных эластичности спроса от цены позволяет выявить реакцию потребителя на изменение цены, подготовить производство к изменению спроса.

Коэффициент прямой эластичности спроса по цене показывает, на сколько процентов изменяется объем спроса на продукт при изменении его цены на 1%

$$E_i = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P}{Q}$$

Q-объем спроса на данный товар;
P-цена данного товара.

При эластичном спросе ($e > 1$) при снижении цены объем спроса повышается более высокими темпами по сравнению с изменением цены, при ее повышении-снижается в больших размерах, чем цена.

При единичной эластичности ($e = 1$) объем спроса изменяется теми же темпами, что и цена, но в противоположном направлении.

Если спрос неэластичный ($e < 1$), при повышении цены объем спроса снижается более низкими темпами, чем растет цена, а при ее снижении увеличивается более медленно, чем падает цена.

На основе эластичности спроса и предложения осуществляется прогнозирование изменения рынка.

Практические задачи

Задача 1.

На основе оценки динамики показателей эффективности использования основных фондов, оборотных средств, персонала предприятия за прошлый и отчетный периоды определить значения этих показателей в прогнозируемом периоде.

Показатели эффективности использования экономического потенциала предприятия

	Прошлый год	Отчетный	Отклонение +,-	Темп изменения %	План. год	Темп изменения, 10
1. Выручка от реализации, т.р.	66000	8250			13400	
2. Среднегодовая стоимость основных фондов, т.р.	9900	10600				
3. Среднегодовая сумма оборотных средств, т.р.	350	380				
4. Прибыль, т.р.	2020	2700				
5. Фондоотдача рублей/рубль.						
6. Фондоемкость рублей/рубль.						
7. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств						
8. Оборачиваемость оборотных средств, дней.						
9. Рентабельность основных фондов, %						
10. Рентабельность оборотных средств						

Задача 2.

На основе текущих данных фирмы по производству продукта А определить:

1. Величину прибыли предприятия при условии сокращения переменных издержек на единицу продукции на 10% и постоянных издержек фирмы на 12% при сохранении текущего объема производства.
2. Показатель дополнительного объема производства для покрытия дополнительных постоянных издержек, связанных с расширением производства в размере 120,0 т.р.

Текущие данные фирмы по производству продукта А:

- постоянные издержки за год 600,0 т.р.
- цена реализации единицы продукции 0,3 т.р.
- переменные издержки на единицу продукции 0,12 т.р.
- текущий объем реализаций 8000 шт.

Задача 3.

Определить коэффициент ценовой эластичности спроса, если при цене продукта, равной 1200 д.ед за штуку спрос составляет 270 штук в день, а при цене 1150 д.ед за штуку спрос составил 285 штук в день.

Задача 4.

При какой цене ежедневный спрос на продукт составит 900 штук в день если при цене 3700 д.ед он составлял 820 шт.? Коэффициент ценовой эластичности по данному продукту равен 2,2.

Задача 5.

По данным фирмы: в текущем периоде

- доля затрат на электроэнергию составила 20% цены продукции;
- доля затрат на оплату труда -26%;

В прогнозируемом периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18%, рост ставки заработной платы на — 15%.

На сколько процентов вырастет цена продукции?

Задача 6.

Определить, выгодно ли производителю снизить цену за единицу продукта на 0,5 руб., если текущая цена 6 руб., планируемый объем продаж 1 млн.штук, показатель эластичности спроса по цене 1,5.

Задача 7.

Определить возможные изменения выручки в результате роста цены

на 15%, если коэффициент эластичности спроса по цене данного продукта равен 2,5.

Задача 8.

Текущая деятельность фирмы характеризуется следующими данными:

Выручка от реализации продукции	120 т.р.
Переменные издержки	70 т.р.
Постоянные издержки	30 т.р.
Прибыль	20 т.р.

Как изменится величина прибыли фирмы при улучшении этих параметров на 1,0%?

Задача 9.

Текущая деятельность фирмы характеризуется следующими данными:

Цена единицы продукта	4,0 тыс.руб.
Объем продаж	10 000 шт.
Валовые издержки	30,0 тыс.руб.

Предложение:

Цена единицы	3,75 тыс.руб.
Объем продаж (ожидаемый)	20 000 шт
Валовые издержки	70,0 тыс.руб.

Следует ли фирме принять предложение?

Задача 10.

Текущая деятельность розничного магазина характеризуется данными:

Себестоимость производства изделия 4,0 тыс.руб.

Наценка на себестоимость:

- у производителя 30%
- в оптовой торговле 20%
- в магазине розничной торговли 25%

Объем продаж за месяц 1,7 тыс.шт.

Удельные издержки розничного магазина по продаже товара:

- Постоянные 0,76 тыс.руб.
- Переменные 0,3 тыс.руб.

Определить:

- размер наценок на себестоимость и цену реализации товара.
- Прибыль розничного магазина при условии снижения наценки на 10% и росте объемов продаж в 1,5-2 раза.

Задача 11.

Рассчитать на планируемый год сумму и уровень издержек обращения торгового предприятия на основе следующих исходных данных.

Оборот розничной торговли предприятия в текущем году 3050,0 тыс.руб.

Уровень издержек обращения 18,9% к обороту, в том числе условно-переменного расхода 10,5 к обороту.

В планируемом году сумма условно-постоянных расходов увеличится на 37,0 тыс.руб.в связи с установкой нового оборудования. По данным анализа затрат предприятия из общей суммы переменных расходов 12,5 тыс.руб.являются нерациональными.

Оборот розничной торговли в планируемом году составит 125-130% к уровню текущего года.

Задача 12.

Рассчитать на планируемый год сумму и уровень издержек обращения по статье «Расходы по транспортировке товаров» для розничного торгового предприятия.

В отчетном году издержки обращения по указанной статье расходов составили 491,5 тыс.руб. Фактический оборот розничной торговли за отчетный год 16750 тыс.руб.

В планируемом году физический объем перевозок возрастет на 3% при этом тарифы на транспорт повышаются (ориентировочно) на 15%.

Объем товарооборота в планируемом году составит 20176 тыс.руб.

Задача 13.

Фирма производит продукт А. План производства следующего квартала 100,0 тыс.ед.

Издержки за квартал:

-заработная плата основных производственных рабочих 600,0 тыс.д.ед.

-основные материалы 200,0 тыс.д.ед,

-прочие переменные расходы 150,0 тыс.д.ед.

-постоянные затраты за период 400,0 тыс.д.ед.

Фирма получила заказы на 80,0 тыс.ед.по цене рынка 18 д.ед.

Заказ на оставшиеся 20,0 тыс.ед.по цене 18д.ед.не получило, однако поступил заказ на 20,0тыс.ед.изделий по цене 12д.ед.за шт.

Следует ли фирме принять такой заказ?