

## Практикум

По дисциплине: «Ценообразование во внешней торговле»  
На тему: мини бизнес план маркетинга «Производство  
творога»

---

Выполнили:  
студенты группы ТД14  
Демьянюк Антон  
Семиженко Богдан  
Лымарев Никита  
Мендусь Евгения  
Кирюхина Виталия  
Проверила:  
к.э.н., доц., Юрина В.С.

# Содержание

- Резюме
- Технико – экономическая характеристика организации

## План маркетинга:

- Этапы ценообразования
- Этапы установления цен
- Оценка рисков
- Сбытовая политика
- Рекламная политика
- Особенности ЦО во ВТ
- Заключение
- Список использованных источников

# Резюме

- ООО «Радуга вкуса» создается с целью производства сырково-творожных изделий высокого качества с длительным сроком реализации в герметичной упаковке. Предприятие обладает передовыми технологиями и новейшим оборудованием. Специалисты предприятия высококвалифицированы. Налажена работа по изучению и внедрению мирового опыта данной отрасли.
- Для производства своей продукции предприятие будет использовать только натуральное цельное и обезжиренное молоко и сливки без добавления консервантов.
- Главной целью деятельности предприятия является удовлетворение потребностей потребителя в натуральной, качественной и полезной молочной продукции.
- Суть данного проекта заключается в том, чтобы обеспечить население хорошими, качественными, всегда свежими творожными изделиями.

- *Расчет срока окупаемости:*
- Для расчета срока окупаемости необходимо определить:
- Уставной капитал = Капиталовложения + Дополнительные вложения
- Уставной капитал =  $466710 + 138105 = 604815$
- Сумма затрат = Капиталовложения + Дополнительные вложения + Аренда помещения за год + Зарплата непроизводственных рабочих за год + (Полная себестоимость \* Объем выпускаемой продукции в год) =  $466710 + 138105 + 354000 + 1498700 + (53,09049531914893 * 846000) = 47372074,04$
- Сумма необходимых средств = Сумма затрат – Уставной капитал
- $47372074,04 - 604815 = 46767259,04$
- Годовая ставка кредита = 12%
- Годовая чистая прибыль = Чистая прибыль с единицы продукции \* годовой объем выпуска продукции =  $10,61809906382979 * 846000 = 8982911,808$
- Срок окупаемости = (Сумма затрат – Уставной капитал – Сумма инвестора (40% от необходимых средств) + Годовая ставка кредита) / Годовую чистую прибыль =
- $(47372074,04 - 604815 - 18706903,616 + 12\%) / 8982911,808 = 3,12374$

## Технико – экономическая характеристика организации

Сводная таблица ТЭП

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение	
				2016 - 2015	2017 - 2016
Численность	50	42	36	- 8	- 6
Годовой объем выпуска продукции, р.	846000	87984	7566,62	- 758016	- 80417,38
Себестоимость	53,09	5,52	0,47	- 47,57	- 5,05
Прибыль	8982911,808	934222,83	80343,16	- 8048688,978	- 853879,67
Рентабельность	140996,89	14663,68	1261,08	- 126333,21	- 13402,6

№ п/п	Должность	Кол-во, чел.	Плановый оклад в месяц на 1 чел., руб.
<i>внецеховой персонал</i>			
1	Директор	1	30000
2	Главный бухгалтер	1	30000
3	Начальник производства	1	25000
4	Технолог-нормировщик	2	20000
5	Старший мастер	2	20000
6	Экспедитор-снабженец	3	20000
7	Шофер	5	13000
8	Уборщик помещений (1 на 1000 м <sup>2</sup> площади)	6	4000
<i>цеховой персонал</i>			
9	Молочник	4	10000
10	Оператор молочной машины	5	7000
11	Оператор <u>месительной</u> машины	5	7000
12	Машинист смесительной машины	4	7000
13	Оператор <u>расстойного</u> шкафа	5	7000
14	Упаковщик	6	6000

- Годовая чистая прибыль = Чистая прибыль с единицы продукции \* годовой объем выпуска продукции =  
 $10,61809906382979 * 846000 = 8982911,808$
- Рентабельность = Годовая чистая прибыль / себестоимость
- Рентабельность =  $8982911,808 / 63,71 = 140996,89$

# Этапы ценообразования

## ● Затратное ценообразование

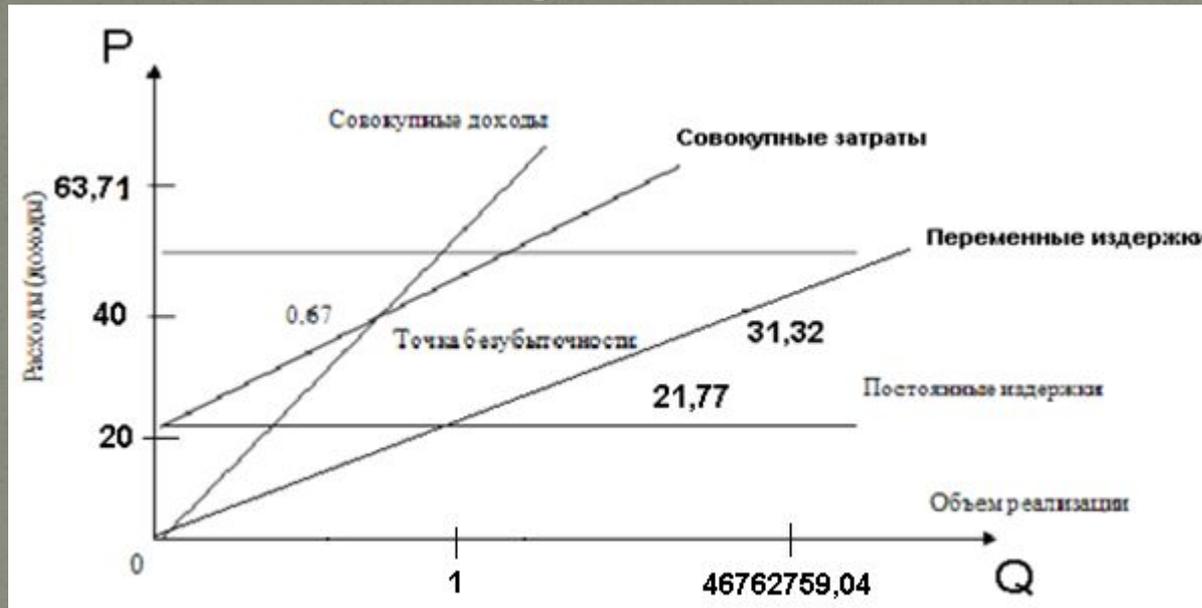
### ЗАДАЧИ:

- - завоевание лидерства по показателям доли рынка;
- - завоевание лидерства по показателям качества предприятий, решившие делать ставку на качество товаров.

### НАША ЗАДАЧА:

- составить весомую конкуренцию существующим предприятиям;
- - сокращение времени оборота;
- - расширение клиентурной базы.

# Точка безубыточности



- $Q = F / (P - V)$ , где  $F$  – постоянные издержки,  $P$  – цена за единицу товара,  $V$  – переменные издержки
- За 2015 г. точка безубыточности в денежном выражении будет составлять:  $Q = 21,77 / (63,71 - 31,32) = 0,67$

*Объем производства и реализации продукции*

Объем продукции, шт	Годовой объем выпуска продукции, руб.	Реализация продукции, руб.
70500	846000	46767259,04

*Себе стоимость фирмы с учетом коэффициента инфляции*

2015	2016	2017
63,71	6,63	0,57

# Пассивная ценовая политика:

- средний уровень цен при высоком качестве;
- выработка изделий со сбалансированной энергетической и питательной ценностью;
- рациональное ведение технологического процесса;
- максимальное сохранение всех полезных веществ в готовых изделиях.

# Стратегия средних цен

- Эта стратегия применима на всех фазах жизненного цикла, кроме упадка, и наиболее типична для тех фирм, которые рассматривают получение прибыли как долгосрочную политику.

# Ценовая тактика фирмы

- - установление единой цены или изменение по сегментам рынка;
- - установление психически привлекаемых цен;
- - способ включения транспортных расходов в цену продукции.

# Правила ценообразования

- Первое правило: Иногда не следует принимать ценовое решение лишь для привлечения еще одного показателя или медленного роста продаж. Такое решение должно всегда подчиняться задаче, обеспечить фирме возможность прибыльно вести дела в длительной перспективе.
- Второе правило: Не принимать решения об уровнях цен или их изменениях, не выяснив, что влияет на оценку наших товарных показателей.

# Этапы установления цен

## 1. Цель фирмы

- Целью реализации данного проекта является организация и запуск производства молочной продукции, а именно: творога(с добавками и без)в городе Тольятти и его пригороде. "Захват" доли рынка города.
- Систематическое повышение качества.
- Стратегическая цель проекта основывается на создании продуктивной системы работы по реализации плановой продукции.

## 2. Анализ спроса и предложение на рынке молочных изделий

- Объемы производства молочной продукции в России составляют 15 кг на одного человека в год, 66% населения России. Молочные товары не являются товарами первой необходимости, а спрос на эту группу продуктов эластичен по доходу, то есть увеличение дохода приводит к увеличению спроса.

## Вид эластичности :

- эластичность по цене
- эластичность по доходу
- перекрестная эластичность

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

где  $Q$  — изменение величины спроса, %;

$P$  — изменение цены, %;

- Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше 1 (что есть в нашем случае), то мы имеем дело с относительно эластичным спросом. Иными словами, изменение цены в данном случае приведет к большему количественному изменению величины спроса.

$$\underline{\underline{\mathcal{E} = 70/2 * 100/0.8 = 2.06}}$$

- В данном случае, коэффициент эластичности спроса по цене получился 2.06, т.е.  $>1$ , это говорит о том, что спрос эластичен.

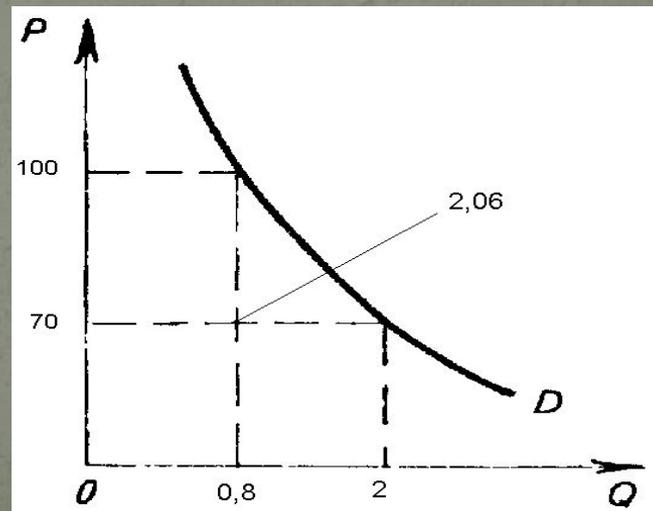
- Где P-цена
- Q-Количество
- D- спрос

P<sub>1</sub> - начальная цена(100)

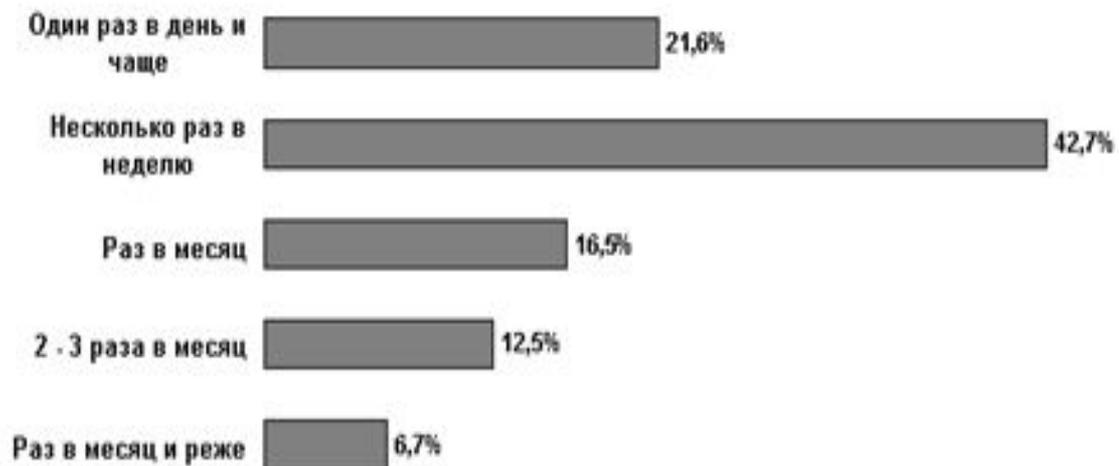
P<sub>2</sub> - новая цена(70)

Q<sub>1</sub> - первоначальный объем(0.8)

Q<sub>2</sub> - новый объем(2)



## Потребление творога и молочной продукции в России



## Предложение и прогноз молочно-творожных изделий, РФ, 2010-2019 гг (тыс т; %)

Параметр	2015	2016	2017	2018	2019
Предложение (тыс т)	1 950,8	2 000,0	2 036,2	2 064,0	2 099,5
Динамика предложения (% к предыдущему году)	3,6	2,5	1,8	1,4	1,7

# 3. Оценка издержек

Общие издержки.		
Список издержек на управление, производство, маркетинг	Сумма в месяц (руб.вкл. НДС)	Периодичность
Арендные платежи, вкл. коммунальные платежи	18000	Ежемесячно, весь проект
Текущая реклама	7500	Ежемесячно, период пр-ва
Транспортные расходы	7000	Ежемесячно, период пр-ва
Общехозяйственные расходы	350	Ежемесячно, период пр-ва
<b>Итого до начала производства:</b>	<b>18000</b>	
<b>Итого период производства:</b>	<b>32850</b>	

# Прямые издержки

*Калькуляция цены, Расчёт затрат на сырьё и материалы (3 этап уст. Цен. Оценка И)*

Наименование продукции	Вес (кг)		Цена (кг)		Результат (руб.)	
	Чёрный	чистый	сырьё и материалы	отходы	сырьё и материалы	отходы
1	2	3	4	5	6	7
Молоко	0,72	0,5	25,0	0,75	18	0,015
Соль пищевая	0,02	0,015	9,0	0,3	0,18	0,0015
Сахар-песок	0,52	0,5	25	2,5	13	0,05
Масло рафинированное	0,002	0,0017	23,00	2,3	1,66	0,0069
Разрыхлитель	0,5	0,45	10,00	4,5	5,0	0,225
<b>Итого:</b>					37,84	0,2984

*Расчёт затрат на заработанную плату цехового персонала*



Наименование должности	Кол-во деталей на 1 изделие	Нормированная заработанная плата на 1 изделие	Результат (руб.)
1	2	3	4
Молочник	3	0,2127659574468085	0,6382978723404255
Оператор молочной установки	1	0,1702127659574468	0,1702127659574468
Оператор <u>месительной</u> машины	2	0,1702127659574468	0,3404255319148936
Машинист смесительной машины	2	0,1560283687943262	0,3120567375886525
Оператор <u>расстойного</u> шкафа	2	0,1560283687943262	0,3120567375886525
Упаковщик	1	0,1418439716312057	0,1418439716312057
<b>Итого:</b>		1,00709219858156	1,914893617021277

*Расчёт плановой калькуляции затрат и цены единицы продукции*

Статьи затрат	Сумма
2	3
1. Расчёт материальных затрат	
1.1 Сырье и материалы	37,84
1.2 Покупные изделия и полуфабрикаты	0,3
1.3 Возвратные отходы	0,2984
1.4 <u>Транспортнозаготовленные отходы</u>	4,1744
1.5 Итого материальных затрат	42,016
2. Расчёт трудовых затрат	
2.1. Основная заработанная плата производственных рабочих	1,914893617021277
2.2 Дополнительная заработанная плата производственных рабочих	0,1723404255319149
2.3 Расчёт отчислений от основной и дополнительной зарплаты во внебюджетные фонды	0,6261702127659576
2.4 Итого трудовых затрат	2,713404255319149
3. Расходы по содержанию и экспертиза оборудования	0,9574468085106385
4. Цеховые затраты	2,48936170212766
5. Общезаводские расходы	2,872340425531916
6. Производственная себестоимость	51,04855319148936
7. Внепроизводственные расходы	2,041942127659575
8. Полная себестоимость	53,09049531914893
9. Прибыль (рентабельность)	10,61809906382979
10. Отпускная цена	63,70859438297872

1. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования  
0,9574468085106385 из них:

- а) содержание транспортных средств, машин и оборудования (25%)  
– 0,2393617021276596
- б) затраты на ремонт основных средств (25%) – 0,2393617021276596
- в) эксплуатация машин и оборудования (25%) – 0,2393617021276596
- г) арендная плата (25%) – 0,2393617021276596

2. Цеховые расходы – 2,48936170212766 из них:

- а) тепло, - энерго- и водоснабжение зданий цеха (50%) –  
1,24468085106383
- б) заработанная плата с начислениями на социальное страхование,  
ИТР охраны (35%) – 0,871276595744681
- в) амортизация зданий цеха (10%) – 0,248936170212766
- г) перевозка рабочих цеха (10%) – 0,248936170212766

3. Внепроизводственные расходы – 2,041942127659575 из них:

- а) реклама (25%) – 0,5104855319148938
- б) перевозка готовой продукции (65%) – 1,327262382978724
- в) охрана (10%) – 0,2041942127659575

4. Заводские расходы – 2,872340425531916 из них:

- а) заработанная плата с начислением АУП (30%) – 0,8617021276595748
- б) амортизация зданий и ОФ (3%) – 0,0861702127659575
- в) тепло-, энерго- и водоснабжение офиса (40%) – 1,148936170212766
- г) командировочные расходы, телеграф, телефон (13%) – 0,3734042553191491
- д) содержание легкового автомобиля (14%) – 0,4021276595744682

Полная себестоимость \* Процент снижения себестоимости (30%) + Полная себестоимость

● **Расчет №1**

$$53,09049531914893 * 30\% + 53,09049531914893 = 69,01764391489361$$

Определяем постоянные затраты (С):

Полная себестоимость \* Процент удельного веса постоянных затрат (41%)

● **Расчет №2**

$$53,09049531914893 * 41\% = 21,76710308085106 (C)$$

Определяем переменные затраты (V):

Полная себестоимость - Постоянные затраты (С)

● **Расчет №3**

$$53,09049531914893 - 21,76710308085106 = 31,32339223829787 (V)$$

Определяем себестоимость с учетом удельного веса постоянных и переменных затрат:  
 $C + V * 100,3\%$

● **Расчет №4**

$$1,76710308085106 + 31,32339223829787 * 100,3\% = 33,18446549586382$$

Определяем снижение себестоимости Расчет №1 - Расчет №3

● **Расчет №5**

$$69,01764391489361 - 31,32339223829787 = 37,69425167659574$$

- 1. Снижение затрат на содержание машин и оборудование методом замены дорого топлива на более дешёвое
- 2. Максимальная эксплуатация машин и оборудования путём исключения простоев на производство
- 3. Изменение себестоимости по цеховым расходам
- 4. Изменение себестоимости по внепроизводственным расходам
- 5. Изменение себестоимости по заводским расходам
- 6. Изменение себестоимости из-за снижения затрат на сырьё и материалы
- Всего снижение себестоимости составит: Сумма всех пунктов, кроме 1 = 1,395866012425532

*Расчёт амортизационных отчислений*

Наименование ОФ	Первоначальная стоимость 1 единицы (тыс. руб.)	Срок полезного использования	Норма амортизации (%)	Амортизация годовая (тыс. руб.)	Амортизация месячная (тыс. руб.)
1	2	3	4	5	6
Ротационная формующая машина	40000	3 года	4,5	13333,3	1111,1
Делитель изделий	80500	3 года	4,5	26833,3	2236,1
Стеллажные тележки и расстоечные шкафы	15720	4 года	4,5	3930	327,5
Отсадочная машина	45000	3 года	4,5	15000	1250
Формы для упаковки	100	3 года	10	33,3	2,7
Процеживатель для молока	18050	4 года	4,5	4512,5	376
<b>Итого:</b>				<b>63642,4</b>	<b>5303,4</b>

Расчёт среднегодовой стоимости ОФ:

$$\Phi_{\text{срг}} = \Phi_{\text{н}} + (\Phi_{\text{в}} * T_{\text{в}}) / 12 - (\Phi_{\text{л}} - T_{\text{л}}) / 12$$

$\Phi_{\text{н}}$  – начальная стоимость ОФ;

$\Phi_{\text{в}}$  – стоимость вводимых ОФ;

$T_{\text{в}}$  – срок службы вводимых ОФ от месяца ввода до конца года (в месяцах);

$\Phi_{\text{л}}$  – стоимость выбываемых ОФ;

$T_{\text{л}}$  – срок службы ликвидированных ОФ от начало ввода до момента выбытия.

$$\Phi_{\text{н}} + (\Phi_{\text{н}} - A_{\text{г}}) / 2 = \Phi_{\text{срг}}$$

$$466710 + (466710 - 63642,4) / 2 = 668243,8$$

# Методы определения цен

Основные факторы, влияющие на уровень цен:

- спрос на продукцию;
- государственное регулирование цен;
- издержки по производству и реализации продукции;
- конкуренция;

# Затратные методы ценообразования

- метод полных издержек;
- метод стандартных издержек;
- метод прямых издержек

# Параметрические методы ценообразования

- метод удельной цены;
- метод баллов;
- метод регрессии.

# Методы установления цены на товар

- Себестоимость единицы продукции рассчитывается следующим образом:

$$C = VC + \frac{FC}{Q}$$

- Если фирма - производитель запланировала получение 20% прибыли к объему продаж, то цена товара с надбавкой составит:

$$P = \frac{C}{(1 - \Pi_{пл})}$$

# Анализ цен конкурентов

Критерий	Тольяттинский молочный комбинат	Кряк	Папины зерна
Качество продукции	Высокое	Высокое	Высокое
Уровень цен	Выше среднего	Выше среднего	Средний
Ассортимент продукции	Широкий	Средний	Узкий
Репутация, известность среди покупателей	Высокая	Средняя	Средняя

Конкуренты	Сильные стороны	Слабые стороны
Тольяттинский молочный комбинат	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокий уровень обслуживания;</li> <li>2. Широкий ассортимент продукции</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокие цены предоставляемых услуг;</li> </ol>
Молочный магазин «Кряк»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокий уровень обслуживания;</li> <li>2. Делают продукцию <u>на заказ</u> (частные лица)</li> <li>3. Удачное расположение магазина.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокие цены на услуги;</li> <li>2. Специалистам не предоставляются условия для повышения квалификации.</li> </ol>
Папины зерна	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокий уровень обслуживания;</li> <li>3. Удачное месторасположение</li> <li>4. Приемлемые цены</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ограниченный ассортимент товара</li> <li>2. Малая известность среди народа</li> </ol>

Таблица «Расчет цены безразличия»

Показатели	«Гольяттинский пищевой комбинат»	«Мистер Диченька»
Цены конкурентов, руб	200	150
Превышение цены проекта, руб	-100	
Обоснованная надбавка за различие парам., руб	50,3	17,6
Необоснованная надбавка за проект при его цене 100руб	-150,3	-67,6
Цена безразличия, руб	250,3	167,5

## Способы преодоления цены безразличия:

- 1. Предоставление калькуляции (расчета) цены постоянному покупателю.
- 2. Использование закона экономии времени.
- 3. Наценки, скидки за качество, имидж, престиж.
- 4. Реклама.
- 5. Позиционирование товара и т.д.

# Установление окончательной цены

При назначении окончательной цены фирма должна рассмотреть следующие факторы:

- 1) психологию потребителей
- 2) влияние цены на других участников рыночной деятельности.

Восприятие цены товара, основанное на ценовом ориентире, можно создать:

- 1) указав более высокую цену, запрашиваемую производителем;
- 2) дав информацию о том, что первоначально изделие стоило дороже;
- 3) сославшись на высокие цены конкурентов.

### Окончательная цена

Наименование продукции	Единица измерения	Количество	Цена закупочная	Сумма
Молоко	г	170	50	3,59
Вода	г	1745		
Соль пищевая	г	90	15	0,57
Сахар-песок	г	120	40	2,03
Масло рафинированное	г	140	80	4,74
Разрыхлитель	г	100	15	0,63
<b>ВЫХОД 10 порций</b>	г	2365		
Стоимость 10 порций				11,56
<b>ВЫХОД 1 порции</b>	г	473		
Стоимость 1 порции				2,31
Наценка 30 %				0,69
<b>Продажная цена</b>				<b>3</b>

### Подробный состав цены

Полная себестоимость + прибыль + акции + НДС + издержки + наценка  
 $53,09049531914893 + 10,61809906382979 + 150 + 18\% + 21,77 + 30\% = 83,36$

### Расчет импортной цены на приобретение творожного аппарата

1. Таможенная (контрактная) стоимость товара на дату оприходования товара на предприятии	10000 руб
2. Таможенная пошлина, установленная в процентах к таможенной стоимости, в абсолютном выражении	1500 руб
3. Акциз, установленный в процентах к таможенной стоимости, в абсолютном выражении	3000 руб
4. Таможенные сборы и платежи, устанавливаемые в процентах к таможенной стоимости, в абсолютном выражении	100 руб
5. Налог на добавленную стоимость (НДС)	2920 руб
6. Затраты на импорт товара (себестоимость импортного товара) (стр.1+стр.2+стр.3+стр.4+стр.5)	17520 руб
7. Цена реализации импортного товара на внутреннем рынке	20000 руб

# Рыночное страхование цен

Практика рыночного хозяйствования подсказала необходимость страхования цен, которое производится методом включения в договоры поставки определенных оговорок.

- Во-первых, оговорка о возможности повышения или снижения издержек.
- Во-вторых, оговорка о колебаниях рыночной цены, которая имеет несколько разновидностей.
- Оговорка о повышении цены.
- Оговорка о снижении цены.
- Оговорка о любом изменении цены.

При использовании этих оговорок осуществляется поставка дополнительного количества товара в случае снижения цены и поставка меньшего количества товара в случае роста цены.

Главным образом осуществляется страхование цен от изменяющейся конъюнктуры рынка.

# Оценка рисков

<b>Положительные факторы</b>	<b>Отрицательные факторы</b>
1. Стабильность поставок сырья	1. Нестабильность поставок сырья (30%)
2. Бесперебойность работы предприятия	2. Забастовка рабочих предприятия (10%)
3. Приобретение новых заказчиков	3. Потеря существующих связей с заказчиками (15%)
4. Заказчики удовлетворены качеством продукции	4. Неудовлетворенность заказчика качеством продукции (15%)
5. Своевременная доставка	5. Остановка производства из-за поломки оборудования (30%)

Уменьшить отрицательное влияние  
вышеперечисленных факторов можно следующим  
образом:

- Создать производственные запасы, наладить контакты с новыми поставщиками;
- Постоянно контролировать настроение рабочих, свести к минимуму вероятность забастовок;
- Постоянный поиск новых связей, но нужно учитывать, что все – таки более надежные это старые, проверенные связи;
- Постоянный контроль над качеством продукции.

### Подготовительная и строительная стадия

Вид риска	Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль	Бальная оценка
Удалённость от транспортных узлов	Дополнительные затраты на создание подъездных путей	25
Удалённость от инженерных сооружений	Дополнительные капитальные вложения на подводку электроэнергии, тепла, воды	10
Отношение местных властей	Возможность введения ими дополнительных ограничений, усложняющих реализацию проекта	50
Доступность подрядчиков на месте	Опасность завышения стоимости работ из-за монопольного положения подрядчика	50
Наличие альтернативных источников сырья	Опасность завышения цен при монопольном положении поставщика	50
Платёжеспособность заказчика	Увеличение объёма заёмных средств и снижение чистой прибыли из-за выплат процентов	70
Непредвиденные затраты, в том числе из-за инфляции	Увеличение объёма заёмных средств	70
Недостатки проектно-изыскательских работ	Рост стоимости строительства, затяжка с вводом мощностей	25
Несвоевременная поставка комплектующих	Увеличение сроков строительства, выплата штрафов подрядчику	70
Недобросовестность подрядчика	Увеличение сроков строительства	

**Стадия функционирования: финансово-экономические риски**

<b>Простые риски</b>	<b>Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль</b>	<b>Бальная оценка</b>
Неустойчивость спроса	Падение спроса с ростом цен	50
<b>Появление альтернативного продукта</b>	<b>Снижение спроса</b>	<b>70</b>
Снижение цен конкурентами	Снижение цен	50
Увеличение производства у конкурентов	Падение продаж или снижение цен	50
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли	30
Платёжеспособность потребителей	Падение продаж	50
<b>Рост цен на сырьё, материалы и перевозки</b>	<b>Снижение прибыли из-за роста цен</b>	<b>60</b>

### Стадия функционирования: социальные риски

<b>Простые риски</b>	<b>Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль</b>	<b>Бальная оценка</b>
Трудности с набором квалифицированной рабочей силы	Увеличение затрат на комплектование	25
Угроза забастовки	Штрафы за нарушение договоров	0
Отношение местных властей	Дополнительные затраты на выполнение их требований	25
<b>Недостаточный уровень заработной платы</b>	<b>Текучесть кадров, снижение производительности</b>	<b>50</b>
Квалификация кадров	Снижение ритмичности, рост брака, увеличение аварий	20
<b>Социальная инфраструктура</b>	<b>Рост непроизводственных затрат</b>	<b>50</b>

### Стадия функционирования: технические риски

<b>Простые риски</b>	<b>Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль</b>	<b>Бальная оценка</b>
Изношенность оборудования	Увеличение простоев и затрат на ремонт	0
Нестабильность качества сырья	Уменьшение объёмов производства и материалов из-за переналадки оборудования, снижение качества продукта	0
<b>Новизна технологий</b>	<b>Увеличение затрат на освоение, снижение объёмов производства</b>	<b>50</b>
Недостаточная надёжность	Увеличение аварийности технологий	20
<b>Отсутствие резерва мощности</b>	<b>Невозможность покрытия пикового спроса, потери производства при авариях</b>	<b>50</b>

### Стадия функционирования: экологические риски

<b>Простые риски</b>	<b>Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль</b>	<b>Бальная оценка</b>
Вероятность залповых выбросов	Увеличение непредвиденных затрат	25
Выбросы в атмосферу	Затраты на очистное оборудование	40
Близость населённого пункта	Увеличение затрат на очистные сооружения и экологическую экспертизу проекта	75
Вредность производства	Рост эксплуатационных затрат	40
Складирование отходов	Удорожание себестоимости	50

# Источники возникновения рисков:

- - недостаточная информация о спросе на данный товар;
- - плохо рассмотренный анализ рынка;
- - недооцененный список конкурентов;
- - упадок спроса на товар.

# Мероприятия по устранению рисков

- Проанализировав все возможные риски, руководство фабрики пришло к выводу о необходимости покупки одного страхового полиса по защите от потери имущества, а именно от потери производственного оборудования. Стоимость покупки такого страхового полиса составит 2% от стоимости оборудования. Остальные риски будут компенсированы мероприятиями по предотвращению потерь.
- Договор со специальной службой вневедомственной охраны г. Тольятти, помещение снабжены противопожарным оборудованием. Риск потери времени (отсутствие сырья, несвоевременная ее доставка, остановка производства из-за поломки оборудования). Обязанностью отдела снабжения является сбор информации и заключение договоров на поставку сырья в необходимом количестве и качестве. Производственным отделом будет разработан и строго соблюдаться график профилактического ремонта оборудования, что позволит избежать его аварийных поломок и незапланированных остановок производства. Риск неисполнения обязательств – высокое качество сырья, строгий контроль за экологической чистотой всех его компонентов, хорошая организация производства позволит нам выполнить свои обязательства перед покупателями, строго выдерживать сроки поставки готовой продукции в фирменные магазины и недопускать его отсутствия на прилавках.

# Сбытовая политика

- Молочная фабрика «РадугаВкуса» предполагает заключить договор длительного срока продолжительности с тремя из востребованных магазинов Тольятти: «Магнит», «Пятёрочка», «Пеликан», так как это может повысить шанс более успешного сбыта товара среди потребителей. А так же с супермаркетами «Перекресток», «Ашан» и «ЛеруаМерле», что позволит торговать продукцией на более расширенных участках города.

# Рекламная политика

- Для сбыта продукции молочная фабрика «РадугаВкуса» задействовала такие способы рекламы, как телевидение и афиши на витринах магазинов

# Особенности ценообразования во внешней торговле

- Соотношение спроса и предложения в условиях мирового рынка ощущается субъектами внешней торговли гораздо острее, нежели поставщиками продукции на внутреннем рынке
- Под мировыми ценами понимаются цены крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли
- На мировом рынке возможны случаи «искажения соотношения спроса и предложения»

По характеру, уровню и сфере действия факторы могут быть разграничены на пять перечисленных ниже групп

**Общэкономические:**

- экономический цикл;
- состояние совокупного спроса и предложения;
- инфляция.

**Экономические:**

- издержки;
- прибыль;
- налоги и сборы;
- предложение и спрос на конкретные товар или услугу с учетом взаимозаменяемости;
- потребительские свойства: качество, надежность, внешний вид, престижность.

**Специфические:**

- сезонность;
- эксплуатационные расходы;
- комплектность;
- гарантии и условия сервиса.

**Специальные:**

- государственное регулирование;
- валютный курс.

**Внеэкономические:**

- политические;
- военные;
- религиозные;
- этнические и др.

Расчетный уровень цены при импорте является, по сути, нижним ее порогом и может быть представлен формулой

- $Ц_{ир} = Ц_{к} + ТП + Тсб + А + Р_{вн} + НДС,$
- где  $Ц_{ир}$  - расчетная цена импортируемого товара;
- $Ц_{к}$ - контрактная цена товара, пересчитанная в рубли
- $Тп$ -импортная таможенная пошлина
- $Тсб$ -таможенный сбор
- $А$ -акциз(если товар подакцизный)
- $Р_{вн}$ - внутренние расходы импортера, связанные с движением товара на внутреннем рынке и не оговоренные в контракте
- НДС-налог на добавленную стоимость

- $Ц_{ир} = Ц_{к} + ТП + Тсб + А + Р_{вн} + НДС$

- $11480 + 1500 + 100 + 3000 + 1000 + 2920 = 20000$

- При анализе цен следует учитывать и движение экономического цикла, что в сфере международных экономических отношений имеет определенную специфику. Так, в стадии депрессии цены, как правило, не повышаются. И, наоборот, в стадии подъема в связи с превышением спроса над предложением цены возрастают.
- Необходимо отметить, что динамика изменения цен зависит от вида товаров и товарных групп. Так, при изменении конъюнктуры наиболее резко и быстро меняются цены практически на все виды сырья, медленнее реакция производителей и поставщиков полуфабрикатов, еще слабее реакция цен на продукцию машиностроительного комплекса.

# Заключение

- На основе нашего бизнес-плана можно сделать вывод о том, что есть возможность возникновения нескольких критических ситуаций, которые могут иметь отрицательное воздействие на наш бизнес. Среди них: рыночный риск, риск потери имущества, риск потери времени, риск неисполнения обязательств.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

- Система ИНКОТЕРМС (англ. Incoterms, International commercial terms) – международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов. (2010 г.)
- Федеральный Закон РФ от 06.12.2011 N 402 –ФЗ (ред. От 23.05.2016) «О бухгалтерском учете»
- Федеральный Закон РФ от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. От 13.07.2015) «О таможенном регулировании в РФ»
- «Таможенный кодекс Таможенного союза» (ред. От 08.05.2015)
- Аклычев А. Политика цен и воздействие на экономические процессы //Экономист.- 2014. - №5
- Баканов М.И. Шеремет А.Д Теория экономического анализа-М: Финансы и статистика, 2015.- 487 с.
- Баздникин А.С., Цены и ценообразование: Учебное пособие.- М.: Юрайт-Издат, 2014.- 412 с.
- Богомоль В., Блайндер В. Рыночный механизм ценообразования.- М: 2012.- 284 с.
- Герасименко В.В. Ценообразование. – М.: ИНФРА – М, 2010 – 541 с.
- Зайцев И.Л. «Экономика промышленного предприятия»- М.: Инфра-М, 2012.- 258с.
- Инфляция: ценообразование и денежное обращение. М.,ИМЭМО РАН, 2014.- 345с.
- Юрина. В. С. -Учебно-методический комплекс по дисциплине "Ценообразование во внешней торговле". - 2013. - 81 с. - Библиогр.: с. 73-76.
- <http://elib.tolgas.ru/elektra/index.php>
- <http://www.cathack.ru/articles/theory/risk/ocenka.htm>

**Благодарим за внимание**