

Ціна в системі ринкових характеристик товару

1. Попит на товар і еластичність попиту

При визначенні вихідної ціни на товар важливо встановити взаємозв'язок між ціною і попитом на товар то визначити цінову еластичність попиту.

Цінова еластичність попиту характеризує чутливість споживачів до змін ціни з огляду на кількість товарів, яку вони купують. Її визначають **відношенням зміни величини попиту (обсягу збуту) до зміни ціни (у відсотках)**.

Попит вважають еластичним, якщо незначні зміни ціни товару призводять до суттєвих змін обсягу його збуту.

Методи цінової конкуренції використовують для еластичного попиту, оскільки зниження ціни призведе до збільшення обсягу продажу товару і загального доходу підприємства.

При нееластичному попиті ефективнішими виявляються методи нецінової конкуренції, до яких належить поліпшення якості товару, рівня сервісу, інтенсифікація рекламної діяльності тощо.

При формуванні вихідної ціни слід пам'ятати, що попит визначає верхню межу ціни товару.

Задача. Кондитерський цех виготовляє торт «Каштан» і реалізує його за ціною 23 грн. За останні місяці відзначається значне зниження обсягу реалізації цієї продукції. Відділ маркетингу розрахував коефіцієнт еластичності попиту від ціни на торт, який склав 2,5. Чи порекомендували б ви знизити ціну на 2 грн., якщо на місяць продавали 2200 тортів. Змінні витрати на 1 торт складають 14 грн., а загальні постійні – 7820 грн. на місяць. Необхідна рентабельність від товарообігу повинна складати 24%.

Розв'язок:

1. Розрахуємо новий обсяг продажів:

1.1. Застосуємо формулу цінової еластичності попиту:

$$Ed = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P},$$

де E_d – коефіцієнт цінової еластичності попиту;

$\% \Delta Q$ – відсоткова зміна кількості проданого товару;

$\% \Delta P$ – відсоткова зміна ціни товару.

1.2. Визначення відсоткової зміни ціни

$$\% \Delta P = \frac{\Delta P}{P},$$

де $\Delta P = P_{\text{стара}} - P_{\text{нова}} = 23 - 21 = 2$ грн.;

$$\% \Delta P = \frac{\Delta P}{P} = \frac{23 - 21}{23} = 0,087;$$

1.3. Розрахуємо прогнозовану зміну обсягу реалізації:

$$\Delta Q = E_d * \frac{\Delta P}{P} * Q = 2,5 * 0,087 * 2200 = 478,5 \text{ од.}$$

1.4. Очікуваний новий обсяг продажів:

$$Q_n = Q_{ст} + \Delta Q = 2200 + 478,5 = 2678,5 \text{ од.}$$

2. Розрахунок прибутку до зміни ціни:

2.1. Дохід до зміни ціни: Дохід = $P * Q = 23 * 2200 = 50600$ грн.;

2.2. Витрати = Змінні витрати + Постійні витрати = $2200 * 14 + 7820 = 38620$ грн.;

2.3. Рентабельність продажу: $R_{прод.} = \text{Прибуток} / \text{Дохід} * 100\% = (50600 - 38620) / 50600 * 100\% = 23,7\%$

3. Розрахунок прибутку після зміни ціни:

3.1. Дохід до зміни ціни: Дохід = $P * Q = 21 * 2678,5 = 56248,5$ грн.;

3.2. Витрати = Змінні витрати + Постійні витрати = $2678,5 * 14 + 7820 = 37,499 + 7820 = 45319$ грн.;

3.3. Рентабельність продажу: $R_{прод.} = \text{Прибуток} / \text{Дохід} * 100\% = (56248,5 - 45319) / 56248,5 * 100\% = 19,4\%$

Висновок: Отже, незважаючи на зростання обсягів продажів на 478,5 тортів рентабельність продажів знизиться до 19,4%, що нижче ніж встановлена мета у розмірі 24%. Тому не варто знижувати ціну, оскільки це погіршить фінансові результати, а слід звернути увагу на інші заходи стимулювання попиту, зокрема покращення якості або асортименту продукції, проведення рекламних кампаній, застосування акцій (тимчасові знижки, бонуси за великі замовлення) та співпраця з магазинами та кафе.

Задача для самостійного розв'язку:

Кондитерська фабрика виробляє торт «Полярна ніч» та реалізує його за ціною 27 грн. За послідні місяці відзначається значне зниження обсягу реалізації цієї продукції. Відділ маркетингу розрахував коефіцієнт еластичності попиту від ціни на торт, який склав 2,4. Порадили б Ви знизити ціну на 4 грн., якщо в місяць продаж тортів складала 2600 шт. Змінні витрати при виробництві 1 тарту складають 16 грн, а усі постійні – 8120 грн в місяць. Прийнятна рентабельність від товарообігу повинна складати 29%.

2. Розрахунок ціни за допомогою методу визначення точки беззбитковості.

Під точкою беззбитковості розуміють такі обсяг продажів і обсяг виробництва, які забезпечують продавцю компенсацію витрат і нульовий прибуток чи беззбитковість.

Розрахунок точки беззбитковості у натуральному вираженні проводиться за формулою:

$$Q = FC / (P - VC),$$

де Q - точка беззбитковості (обсяг продажів); FC - сума постійних витрат; P - ціна за одиницю продукції; VC - змінні витрати на одиницю продукції.

Задача. Постійні витрати одного з підрозділів промислового підприємства складають 50 тис. грн. за рік. Відпускна ціна одиниці продукції - 18 грн., змінні витрати на одиницю продукції – 10 грн. Поточний обсяг продажів – 8 тис. одиниць продукції. Визначити: 1) обсяг продажів, який забезпечує для підприємства беззбиткову діяльність; 2) прибуток підприємства при скороченні змінних витрат на 10% і постійних витрат на 5 тис. грн. при тому ж обсязі реалізації продукції; 3) яку відпускну ціну одиниці продукції варто установити для одержання прибутку в сумі 25 тис. грн. від продажу 8 тис. одиниць продукції; 4) який додатковий обсяг продажів послуг необхідний для покриття додаткових постійних витрат у сумі 10 тис. грн., зв'язаних з розширенням виробництва.

Розв'язок:

1. Розрахунок точки беззбитковості у натуральному вираженні проводиться за формулою:

$$Q = FC / (P - VC),$$

де Q - точка беззбитковості (обсяг продажів); FC - сума постійних витрат; P - ціна за одиницю продукції; VC - змінні витрати на одиницю продукції.

$$Q = 50000 / (18 - 10) = 6250 \text{ од.}$$

Отже, обсяг продажів, який забезпечує для підприємства беззбиткову діяльність становить 6250 од.

2. Визначення прибутку підприємства при скороченні змінних витрат на 10% і постійних витрат на 5 тис. грн., при тому ж обсязі реалізації продукції.

2.1. Нові постійні витрати (FC) = 50000 - 5000 = 45000 грн.;

2.2. Нові змінні витрати на зменшення 10 %: VC = 10 - 10 * 0,1 = 9 грн.;

2.3. Прибуток після зміни витрат: Прибуток = Q * (P - VC') - FC' = 8000 * (18 - 9) - 45000 = 27000 грн.

Отже, прибуток після скорочення витрат становитиме 27 000 грн.

3. Визначення необхідної відпускної ціни для отримання прибутку 25 000 грн.

3.1. Визначення відпускної ціни для отримання прибутку 25 000 грн., можна визначити за допомогою формули:

$$\text{Прибуток} = Q \times (P' - VC) - FC,$$

де P' – відпускна ціна, яку необхідно визначити.

3.2. Підставимо відомі значення прибутку, змінних витрат на одиницю продукції, обсягу продажів та постійних витрат у формулу:

$$25000 = 8000 \times (P' - 10) - 50000;$$

$$25000 + 50000 = 8000 \times (P' - 10)$$

$$75000 = 8000 \times (P' - 10)$$

$$P' = (75000 / 8000) + 10 = 9,38 + 10 = 19,38 \text{ грн.}$$

Отже, необхідна відпускна ціна становить – 19,38 грн.

4. Визначення додаткового обсягу продажів для покриття 10 000 грн додаткових постійних витрат.

4.1. Формула для визначення додаткового обсягу продажів є наступною:

$$\Delta Q = \frac{\Delta FC}{P - VC};$$

Виходячи з цього, $\Delta Q = \frac{10000}{18-10} = 1250$ од.

Отже, необхідно продати додатково 1 250 одиниць продукції для покриття додаткових постійних витрат у 10 000 грн.

Задача для самостійного розв'язку:

Постійні витрати пивоварного заводу 290 тис. грн. за рік. Відпускна ціна однієї пляшки пива (0,5 л.) - 9,1 грн., змінні витрати на виробництво і реалізацію 1 пляшки пива - 3,6 грн. Поточний обсяг продажу - 80 тис. пляшок. Визначте: 1) обсяг продажів, який забезпечує для підприємства беззбиткову діяльність; 2) прибуток підприємства при скороченні змінних витрат на 10% та постійних витрат на 12 тис. грн. 3) яку відпускну ціну одиниці продукції слід встановити з ціллю отримання прибутку в сумі 320 тис. грн. від продаж 80 тис. одиниць продукції; 4) який додатковий обсяг продажів послуг необхідний для покриття додаткових постійних витрат у сумі 20 тис. грн., зв'язаних з розширенням виробництва.