

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФГБОУ ВПО Тульский государственный педагогический университет  
им. Л. Н. Толстого  
Кафедра экономики и управления

## **ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ ПО МАРКЕТИНГУ**

*Методические указания для студентов, обучающихся  
по специальности  
«Профессиональное обучение (экономика и управление)»*

Тула – 2011

УДК 339.138(075.8)

ББК 65.90-2я73

Рецензент – канд. экон. наук доц. Т.В. Косцов

**Лабораторный практикум по маркетингу:** Методические указания для студентов, обучающихся по специальности «Профессиональное обучение (экономика и управление)». – Тула: Изд-во Тул. гос. пед. ун-та им. Л.Н. Толстого, 2010. –20 с.

Методические указания включают описание лабораторных работ по моделированию экономических явлений и процессов в сфере маркетинга на персональном компьютере.

УДК 339.138(075.8)

ББК 65.90-2я73

Составитель: доцент, к.э.н. Басовская Елена Николаевна,

*Учебно-методическое издание*

Современный маркетинг в последнее время претерпел серьезные изменения, вызванные трансформацией рынка, его ориентиров и требований, последними достижениями в области науки и техники, в социальном развитии общества.

Главная задача современного преподавания – привитие будущим специалистам рыночного сознания, которое обеспечивается освоением определенного теоретического материала и практических навыков.

Целью лабораторных работ является усвоение понятийного аппарата системы маркетинга и отдельных его инструментов.

Основная задача лабораторных работ - обучить студентов методам системного решения проблем производства и продвижение товаров.

## Лабораторная работа №1

**Тема:** Моделирование взаимодействия малого предприятия с конкурентным рынком.

### Условия моделирования:

Максимальная производственная мощность предприятия в планируемом периоде 100 000 единиц товара. Постоянные издержки предприятия в планируемом периоде составят 1200 тыс. руб. Переменные издержки в зависимости от объема производства и реализации товара приведены в таблице:

Объем реализации, тыс. шт.	Переменные издержки, тыс. руб.
10	200
20	360
30	490
40	610
50	760
60	960
70	1220
80	1550
90	1980
100	2560

Наиболее вероятная цена товара на рынке – 48 тыс. руб.

Пессимистические прогнозы цены – 38 и 43 тыс. руб.

Оптимистические прогнозы цены – 53 и 58 тыс. руб.

**Задание:** Исследовать влияние цены реализации на безубыточный объем производства и реализации товара, на объем производства и реализации, обеспечивающий получение максимальной прибыли, величину максимально возможной прибыли.

**Указания по выполнению работы:** Использовать для моделирования среду электронных таблиц MS Excel, в которой построить таблицу, включающую столбцы:

Объем реализации, тыс. шт.	Постоянные издержки, тыс. руб.	Переменные издержки, тыс. руб.	Валовые издержки, тыс. руб.	Валовая выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.
----------------------------	--------------------------------	--------------------------------	-----------------------------	----------------------------	--------------------

Определение безубыточного объема производства и реализации товара, объема производства и реализации, обеспечивающего получение максимальной прибыли, величины максимально возможной прибыли выполнить графически, путем построения в среде электронных таблиц MS Excel точечных диаграмм.

**Содержание отчета:** Таблицы величин безубыточного объема производства и реализации товара, объема производства и реализации, обеспечивающего получение максимальной прибыли, величины максимально возможной прибыли при различном уровне цен и выводы с рекомендациями по планированию объема реализации товара на предстоящий период.

## Лабораторная работа №2

**Тема:** Моделирование взаимодействия малого предприятия с рынком несовершенной конкуренции.

**Условия моделирования:**

Предприятие производит и реализует подакцизный товар. Возможный уровень акцизных сборов в планируемом периоде составит: наиболее вероятное значение – 2 руб., оптимистическая оценка – 1 руб., пессимистическая оценка – 3 руб. Максимальная производственная мощность предприятия в планируемом периоде 1000 000 единиц товара. Постоянные издержки предприятия в планируемом периоде составят 1000 тыс. руб. Возможная цена и соответствующие ей возможные объемы реализации, и переменные издержки производства и реализации товара приведены в таблице:

Цена, руб.	Объем реализации, тыс. шт.	Переменные издержки, тыс. руб.
15	0	0
14	100	500
13	200	900
12	300	1225
11	400	1500
10	500	1750
9	600	2025
8	700	2350
7	800	2800
6	900	3400
5	1000	4300

**Задание:** Исследовать влияние величины акцизного сбора на безубыточный объем производства и реализации товара, на объем производства и реализации, обеспечивающий получение максимальной прибыли, величину максимально возможной прибыли.

**Указания по выполнению работы:** Использовать для моделирования среду электронных таблиц MS Excel, в которой построить таблицу, включающую столбцы:

Цена, тыс. руб.	Объем реализации, тыс. шт.	Постоянные издержки, тыс. руб.	Переменные издержки, тыс. руб.	Валовые издержки, тыс. руб.	Валовая выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.
-----------------	----------------------------	--------------------------------	--------------------------------	-----------------------------	----------------------------	--------------------

Определение безубыточного объема производства и реализации товара, объема производства и реализации, обеспечивающего получение максимальной прибыли, величины максимально возможной прибыли выполнить графически, путем построения в среде электронных таблиц MS Excel точечных диаграмм.

**Содержание отчета:** Таблицы величин безубыточного объема производства и объема реализации товара, объема производства и реализации, обеспечивающего получение максимальной прибыли, величины максимально возможной прибыли при различном уровне акцизных сборов и выводы с рекомендациями по планированию объема реализации товара на предстоящий период.

### Лабораторная работа №3

**Тема:** Прогнозирование объемов реализации продукции на предстоящий период.

**Условия прогнозирования:**

На предприятии имеются отчетные об объеме реализации продуктов А и В, которые приведены в таблице:

Год	Объем реализации продукта А, млн. руб.	Объем реализации продукта В, млн. руб.
2004	2500	1350
2005	3000	1250
2006	2800	1450
2007	3100	1470
2008	3200	1580
2009	3000	1570
2010	3800	1690

**Задание:** Дать прогноз объемов реализации продуктов предприятия на 2011 и 2012 годы.

**Указания по выполнению работы:** Использовать для прогнозирования среду электронных таблиц MS Excel, в которой для каждого продукта в отдельности использовать метод «регрессия» в модуле «анализ данных» и получить коэффициенты линейного уравнения регрессии – зависимость объема реализации от порядкового номера года. На следующем этапе работы рассчитать с помощью полученных формул объемы реализации с использованием средств электронных таблиц.

**Содержание отчета:** Таблицы величин объемов реализации продуктов А и В на 2007 и 2008 годы.