



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Калининградский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «КГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Начальник УРОПС

Фонд оценочных средств
(приложение к рабочей программе модуля)
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ТАРИФЫ

основной профессиональной образовательной программы бакалавриата
по направлению подготовки

38.03.01 ЭКОНОМИКА
Профиль подготовки
«ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА»

ИНСТИТУТ

отраслевой экономики и управления

РАЗРАБОТЧИК

кафедра экономики и финансов

1 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплины	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
<p>ПК-10: Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчёта экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчёты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами</p>	<p>ПК-10.4: Анализирует исходные данные, необходимые для расчёта цен и обоснования выбора ценовой политики организаций разных отраслей</p>	<p>Ценообразование и тарифы</p>	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - основные категории, процедуры ценообразования; - методы, алгоритмы определения цен при использовании затратного, рыночного аспектов установления цен; - проблемы соотношения свободного ценообразования с государственным регулированием цен и тарифов; - существующие подходы к рассмотрению сущности ценовой концепции государства; - научные достижения в сфере ценообразования и взаимосвязь этого процесса с получением доходов хозяйствующих субъектов. <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - выбрать модель установления цен и тарифов на продукцию в условиях различных типов рынка; - анализировать пути и способы оптимизации ценообразования с учетом конкурентоспособности продукции; - правильно формулировать проблемы сдерживания инфляционных процессов посредством государственного регулирования цен. <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - методиками расчета и анализа показателей формирования цены, эффективности и качества проведения ценовой политики; - способами сбора и обработки информации, необходимой в процессе управления государственными и муниципальными финансовыми ресурсами.

2 ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПОЭТАПНОГО ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ) И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1 Для оценки результатов освоения дисциплины используются:

- оценочные средства текущего контроля успеваемости;
- оценочные средства для промежуточной аттестации по дисциплине.

2.2 К оценочным средствам текущего контроля успеваемости относятся:

- тестовые задания;
- задания по темам практических занятий.

2.3 Промежуточная аттестация в форме зачета проходит по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости.

3 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

3.1 Тестовые задания используются для оценки освоения тем дисциплины студентами очной, очно-заочной форм обучения (приложение № 1). Тестирование обучающихся проводится на занятиях после рассмотрения на лекциях соответствующих тем.

Тестирование производится методом случайной выборки (20 вопросов в итоговом тестовом задании или 10 вопросов по отдельно взятой теме дисциплины) в системе тестирования «INDIGO». Оценка по результатам тестирования зависит от уровня освоения студентом тем дисциплины и соответствует следующему диапазону (%):

- от 0 до 55 – неудовлетворительно;
- от 56 до 70 – удовлетворительно;
- от 71 до 85 – хорошо;
- от 86 до 100 – отлично.

Положительная оценка выставляется студенту при получении от 56 до 100% верных ответов.

3.2 В приложении № 2 приведены типовые задания для проведения практических занятий, предусмотренных рабочей программой дисциплины. Для самостоятельной подготовки к практическому занятию необходимо внимательно изучить цель занятия, материал, полученный на лекции. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. Положительная оценка по ним ставится при выполнении студентом задания и защиты у преподавателя ведущего практические занятия. Неудовлетворительная оценка выставляется, если студент не выполнил предусмотренные

рабочей программой дисциплины практические задания.

3.3. В приложении № 3 приведены типовые задания для самостоятельной работы студентов. Основная цель этой работы – закрепление, расширение и углубление знаний, полученных в теоретическом курсе, приобретение навыков разработки практических рекомендаций в условиях большей, чем на практических занятиях, самостоятельности.

4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

4.1 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета. Промежуточная аттестация проходит по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости, в том числе:

- положительно аттестованные по результатам проведенного тестирования;
- получившие положительную оценку по результатам работы в текущем семестре на семинарских и практических занятиях.

4.2 В приложении № 4 приведены контрольные вопросы, которые при необходимости, могут быть использованы для проведения промежуточной аттестации.

4.3 Промежуточная аттестация проходит по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости.

4.4 Оценка за зачет («зачтено», «не зачтено») является экспертной и зависит от уровня освоения бакалавром тем дисциплины (таблица 2).

Таблица 2 – Система оценок и критерии выставления оценки

Система оценок	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
Критерий	«не зачтено»	«зачтено»		
1 Системность и полнота знаний в отношении изучаемых объектов	Обладает частичными и разрозненными знаниями, которые не может научно-корректно связывать между собой (только некоторые из которых может связывать между собой)	Обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает полнотой знаний и системным взглядом на изучаемый объект
2 Работа с информацией	Не в состоянии находить необходимую информацию, либо	Может найти необходимую информацию в рамках	Может найти, интерпретировать и систематизировать	Может найти, систематизировать и систематизировать необходимую информацию, а

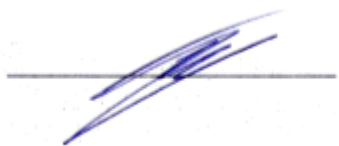
Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«не зачтено»	«зачтено»		
	в состоянии находить отдельные фрагменты информации в рамках поставленной задачи	поставленной задачи	ть необходимую информацию в рамках поставленной задачи	также выявить новые, дополнительные источники информации в рамках поставленной задачи
3. Научное осмысление изучаемого явления, процесса, объекта	Не может делать научно корректных выводов из имеющихся у него сведений, в состоянии проанализировать только некоторые из имеющихся у него сведений	В состоянии осуществлять научно корректный анализ предоставленной информации	В состоянии осуществлять систематический и научно корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные задаче данные	В состоянии осуществлять систематический и научно-корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные поставленной задаче данные, предлагает новые ракурсы поставленной задачи
4. Освоение стандартных алгоритмов решения профессиональных задач	В состоянии решать только фрагменты поставленной задачи в соответствии с заданным алгоритмом, не освоил предложенный алгоритм, допускает ошибки	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом, понимает основы предложенного алгоритма	Не только владеет алгоритмом и понимает его основы, но и предлагает новые решения в рамках поставленной задачи

5 СВЕДЕНИЯ О ФОНДЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО СОГЛАСОВАНИИ

Фонд оценочных средств для аттестации по дисциплине «Ценообразование и тарифы» представляет собой компонент основной профессиональной образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (профиль подготовки «Прикладная экономика»).

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры экономики и финансов (протокол № 6 от 26.04.2022).

Заведующий кафедрой



А.Г. Мнацаканян

ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ТАРИФЫ»

Вариант 1.

1. Верхняя граница цены определяется ...
 - а) затратами и максимальной прибылью;
 - б) спросом;
 - в) суммой постоянных и переменных затрат.

2. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции:
 - а) распределительной;
 - б) регулирующей;
 - в) стимулирующей.

3. Государство устанавливает нижний лимит цен для ...
 - а) обеспечения необходимой прибыли организациям;
 - б) решения социальных вопросов;
 - в) фискальных целей.

4. Функции цены — это:
 - а) основные принципы ценообразования;
 - б) конкретные задачи, которые решаются с помощью различных видов цен; наиболее общие свойства, которые характерны для любого вида цен и для каждой конкретной цены.

5. Декларирование цен – это ...
 - а) вид ценовой стратегии;
 - б) форма государственного контроля за ценами на продукцию организаций-монополистов;
 - в) форма ценовой конкуренции.

6. В состав оптовой отпускной цены входят следующие элементы:
 - а) оптовая цена предприятия изготовителя и налоги;
 - б) себестоимость и прибыль;
 - в) себестоимость и снабженческо-сбытовая надбавка.

7. Сущность учетно-измерительной функции заключается в учете:
 - а) затрат и результатов в воспроизводственном процессе;
 - б) налоговых и неналоговых поступлений в доходную часть бюджета; результатов перераспределения созданного национального дохода между отраслями и регионами.

8. Основанием для выделения твердых цен является:
 - а) степень регулирования;
 - б) устойчивость во времени;
 - в) постоянство структурных элементов.

9. Трансфертные цены используются в коммерческих сделках между:

- а) предприятиями промышленности и строительными организациями
- б) структурными подразделениями ТНК
- в) несколькими посредниками

10. Снижение цены на товар приводит к росту выручки от продаж в случае:

- а) высокоэластичного спроса;
- б) низкоэластичного спроса;
- в) единичной эластичности.

11. Затратный подход к ценообразованию основан на учёте ...

- а) всех фактических затрат на производство и сбыт товаров;
- б) зависит от спроса населения на товар;
- в) постоянных затрат на производство товара.

12. Когда потолок цен устанавливается ниже равновесной цены, возникает ...

- а) дефицит;
- б) избыток;
- в) изменение предложения.

13. Равновесная цена – цена, при которой равны ...

- а) объём реального производства и потенциальные возможности организации;
- б) объём спроса на товар и объём его предложения;
- в) прибыль и затраты на производство товара.

14. Разность между выручкой от продаж продукции и переменными затратами – это _____ прибыль:

- а) валовая;
- б) маржинальная;
- в) чистая;.

15. Политика фиксированных цен заключается в продаже товара по ценам ...

- а) ниже себестоимости;
- б) определяемым торговым посредником;
- в) утверждённым руководством организации.

16. Экономической основой применения скидок за приобретаемое количество товара является различие в себестоимости продукции и суммы _____ затрат:

- а) прямых и косвенных;
- б) постоянных и переменных;
- в) производственных и коммерческих.

17. Недостатки методов затратного ценообразования:

- а) игнорирование информации о поведении конкурентов;
- б) игнорирование информации о поведении покупателей;
- в) сложность сбора информации.

18. Базой для исчисления акциза по адвалорной ставке является:

- а) себестоимость производства товара;
- б) оптовая цена изготовителя;
- в) отпускная цена изготовителя, включая НДС.

19. Тарифы как цены на услуги могут быть ...

- а) макроэкономическими;
- б) маржинальными;
- в) оптовыми.

20. Тендер позволяет приобрести товар по ...

- а) максимальной цене;
- б) минимальной цене;
- в) средней арифметической.

Вариант 2.

1. Точка безубыточности – это:

- а) объем производства, при котором производитель работает без убытков;
- б) уровень затрат, необходимый для производства продукции;
- в) цена, при которой организация начинает получать прибыль.

2. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции:

- а) учетно-измерительной;
- б) регулирующей;
- в) распределительной.

3. На рынке свободной конкуренции организация придерживается:

- а) адаптивной политики цен;
- б) политики приспособления к ведущим конкурентам;
- в) маркетингового ценообразования.

4. Увеличить прибыль за счет установления высоких цен возможно ...

- а) в условиях совершенной конкуренции;
- б) на олигопольном рынке
- в) при выпуске продукции, не имеющей аналогов.

5. В группу условий совершенной конкуренции входит условие:

- а) имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара;
- б) товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя;
- в) информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна.

6. Особенность оптовых цен:

- а) назначаются на крупные партии товара;
- б) по такой цене товар продается промежуточному потребителю;
- в) по такой цене товар покупается для конечного потребления.

7. Посредническая надбавка — это:

- а) затраты посреднической организации, состоящие из расходов на оплату труда, аренды помещения, транспортных и других затрат
- б) прибыль посреднической организации, получаемая в результате ее деятельности

в) цена за услугу посреднической организации, включающая затраты и прибыль посреднической организации и НДС

8. Методом косвенного ценового регулирования является...

- а) установление предельных цен;
- б) кратковременное «замораживание» цен;
- в) антимонопольное законодательство.

9. Косвенные налоги в составе цены влияют на ее уровень в сторону:

- а) повышения;
- б) понижения;
- в) не оказывают влияния.

10. Метод ценообразования, который заключается в том, что продавцы (производители) анонимно участвуют в конкурсе предложения, при этом выигрывает тот, чья цена предложения обеспечивает покупателю максимальную прибыль, называется...

- а) следования за лидером;
- б) структурной аналогии;
- в) тендерный.

11. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это ...

- а) нижний порог цены для участника сделки;
- б) цена другой сходной сделки на сходный товар;
- в) цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар.

12. Производитель считает возможным повышение цен, если:

- а) стремится расширить свое присутствие на рынке;
- б) имеет незанятые производственные мощности;
- в) производит уникальную продукцию.

13. Условие, при котором продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. На продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Это цена называется:

- а) DAF;
- б) DEQ;
- в) FAS.

14. Причины широкого распространения методов затратного ценообразования на практике:

- а) доступность информации об издержках;
- б) справедливость по отношению к участникам товарообменной операции;
- в) надежность информации.

15. Цены биржевых операций называются ...

- а) котировки;
- б) лимиты;
- в) тарифы.

16. Базисное условие цены FCA предполагает сдачу товара:

- а) в порту назначения;

- б) в порту отправления;
- в) экспедитору в поименованном пункте.

17. Более высокую цену можно установить, если спрос ...

- а) единичной эластичности;
- б) неэластичный;
- в) эластичный.

18. Цены по характеру обслуживаемого оборота:

- а) закупочные;
- б) мировые;
- в) региональные.

19. Скидка, предоставляемая покупателям, закупающим большое количество товара, устанавливается обычно в процентах к общей стоимости или в процентах к цене единицы товара

- а) временная;
- б) сезонная;
- в) количественная.

20. Цены, используемые ТНК во внутрифирменных расчетах

- а) закупочные;
- б) оптовые;
- в) трансфертные.

Вариант 3

1. Тарифы как цены на услуги могут быть ...

- а) экономическими;
- б) оптовыми;
- в) макроэкономическими.

2. Ценообразующий фактор, способствующий снижению цен.

- а) снижение материалоемкости;
- б) кризисное состояние экономики;
- в) увеличение стоимости сырья.

3. Маржинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара ...

- а) качество;
- б) полезность;
- в) предельную полезность.

4. Цена, формирующаяся под влиянием различных государственных ограничений

- а) отпускная;
- б) регулируемая;
- в) фиксированная.

5. Цена, применяемая предприятиями-изготовителями, снабженческо-сбытовыми и др. организациями в расчетах со всеми покупателями за исключением населения

- а) закупочная;

- б) оптовая;
- в) отпускная.

6. Цена, по которой предприятия-изготовители, снабженческо-сбытовые и др. организации продают продукцию крупными партиями другим предприятиям

- а) закупочная;
- б) оптовая;
- в) розничная.

7. Цена, по которой товар приобретает населением у торговых предприятий, на рынках и является ценой конечного потребления

- а) свободная;
- б) закупочная;
- в) розничная.

8. Цены, по которым перерабатывающие предприятия закупают сельскохозяйственную продукцию у сельхозпредприятий в счет госзаказа

- а) оптовые;
- б) сметные;
- в) фиксированные.

9. Метод ценообразования, при котором цена формируется за счет рассчитанной себестоимости единицы продукции, заданного размера прибыли и косвенных налогов, называется...

- а) маржинальных издержек;
- б) агрегатный;
- в) затратный.

10. Метод ценообразования, который заключается в том, что продавцы (производители) анонимно участвуют в конкурсе предложения, при этом выигрывает тот, чья цена предложения обеспечивает покупателю максимальную прибыль, называется...

- а) следования за лидером;
- б) структурной аналогии;
- в) тендерный.

11. Функция цены, выражающаяся в поощрительном или сдерживающем воздействии на производство и потребление различных товаров через величину заключенной в цене прибыли...

- а) стимулирующая;
- б) информационная;
- в) балансирующая.

12. Функция цены, участвующая в распределении и перераспределении национального дохода между отраслями экономики, регионами, социальными группами населения

- а) стимулирующая;
- б) учетная;
- в) распределительная и перераспределительная.

13. . Фактором, способствующим снижению цен, является:

- а) повышение фондоемкости производства;
- б) превышение роста производительности труда над ростом оплаты труда;
- в) снижение фондоотдачи.

14. Функция цены, проявляющаяся в том, что цена служит индикатором состояния дел в национальной экономике, дает информацию о конъюнктуре того или иного рынка

- а) стимулирующая;
- б) информационная;
- в) балансирующая.

15. Функция цены, проявляющаяся в том, что цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей, как количественных (выручка, прибыль и т.д.), так и качественных (рентабельность, фондоотдача и т. д.)

- а) стимулирующая;
- б) распределительная;
- в) учетная.

16. На рынке свободной конкуренции организация придерживается:

- а) адаптивной политики цен;
- б) маркетингового ценообразования;
- в) политики доминирующего лидерства.

17. К методам прямого государственного регулирования относится...

- а) установление предельных и фиксированных цен;
- б) обоснованная налоговая политика;
- в) антимонопольное законодательство.

18. Классификационный признак, лежащий в основе деления цен на отпускные, оптовые, розничные

- а) по способу установления;
- б) от стадии товародвижения;
- в) по сфере производства.

19. Скидка, предоставляемая покупателям, закупающим большое количество товара, устанавливается обычно в процентах к общей стоимости или в процентах к цене единицы товара

- а) временная;
- б) сезонная;
- в) количественная.

20. Контрактная цена при экспорте отличается от внутренней цены на этот же товар за счет:

- а) возврата внутренних косвенных налогов
- б) снижения затрат на транспортировку
- в) налога на прибыль

Приложение № 2

**ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ТАРИФЫ»**

Практическое занятие 1 «Цена в современной экономике»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

План занятия:

- 1) Опрос по материалам лекции.
- 2) Работа с тестом.
- 3) Решение практических заданий.

Контрольные вопросы

- 1) В чем заключается сущность учетно-измерительной функции цен? Может ли цена товара отличаться от стоимости?
- 2) В расчете каких показателей, характеризующих эффективность производства, участвует цена?
- 3) Через какие каналы осуществляется распределительная функция цен?
- 4) Как связаны между собой функция сбалансирования спроса и предложения и распределительная функция?
- 5) Какую роль играют цены на рынке совершенной конкуренции?
- 6) В чем сходство и различие рынка монополистической конкуренции и конкурентного рынка?

Задачи для практических занятий

1 Себестоимость единицы промышленной продукции $С_{п.г.}=150$ тыс. рублей; годовой объем реализации $Q_T=2000$ единиц; среднегодовая стоимость производственных фондов 500 млн. рублей; рентабельность предприятия 15%.

Определить оптовую цену предприятия.

2 Себестоимость единицы промышленной продукции 150 тыс. рублей; доля материальных затрат в полной себестоимости - 60%; прибыль и расходы сбытовых организаций в сумме составляют 5,6 млн. рублей. Оптовая цена предприятия – 187,5 тыс. рублей.

Определить оптовую цену промышленности.

Проследим формирование цен на промышленную продукцию, если имеются следующие данные:

- плановая себестоимость единицы промышленной продукции – 150 тыс. рублей;
- прибыль, приходящаяся на единицу продукции, - 37,5 тыс. рублей;
- НДС – 19,5 тыс. рублей;
- текущие издержки и прибыль сбытовых организаций – 5,6 тыс. рублей;
- текущие издержки и прибыль торговых организаций – 11,7 тыс. рублей.

4 Определите верхний предел (границу) цены, если цена базовой модели – 120 тыс. рублей; производительность новой и старой модели: соответственно 1200 и 1000 единиц, норма амортизации по старой модели – 10%, по новой модели – 15%, нормативный коэффициент эффективности – 0,25. Эксплуатационные расходы по старой модели – 40 тыс. рублей; по новой модели – 30 тыс. рублей, экономия капитальных вложений – 10 тыс. рублей.

5 В I квартале произведено 10 тыс. изделий по цене 70 рублей за единицу. Постоянные расходы составляют 160000 рублей, удельные переменные расходы – 50 рублей. Во II квартале планируется увеличить прибыль на 8%. Сколько необходимо дополнительно произвести продукции, чтобы увеличить прибыль на 8%?

6 В I квартале года предприятие реализовало 5000 изделий по цене 80 рублей за единицу. Общие постоянные расходы составили 70000 рублей, а удельные переменные – 60 рублей. Во II квартале изготовлено и реализовано 6000 изделий. В III квартале планируется увеличить прибыль на 10% по сравнению со II кварталом. Сколько должно быть дополнительно реализовано продукции, чтобы увеличить прибыль на 10%?

Практическое занятие 2 «Классификация цен».

Форма занятия: семинар.

План занятия:

План занятия:

- 1) Опрос по материалам лекции.
- 2) Работа с тестом.
- 3) Решение практических заданий.

Контрольные вопросы

- 1) Дайте характеристику основным структурным элементам оптовой (отпускной)

цены, цены закупки, розничной цены.

2) Как влияет на структуру розничной цены изменение каналов движения товара от продавца к покупателю?

3) Назовите основные источники информации о ценах товаров и услуг.

4) Почему цены фактических сделок обычно отличаются от прејскурантных цен?

Какую роль играют прејскурантные цены?

5) Какие цены в условиях инфляции наиболее выгодны продавцу, а какие - покупателю?

6) Какие элементы цены обычно составляют ее скользящую часть, а какие - подвижную?

7) Что такое «лимит скольжения»?

8) Почему при расчете сопоставимых цен могут использоваться разные индексы?

Назовите известные вам индексы, применяемые для этих целей

Задания для практических занятий

1. На основе информации о структуре цен на отдельные продукты питания в I полугодии 2020 г. определите суммарную долю снабженческо-сбытовой и торговой надбавки (наценки посредников) по каждому товару. По каким товарам предприятия розничной торговли имеют наибольшие возможности для ценовой конкуренции? По каким товарам такие возможности есть у сельскохозяйственных предприятий? По каким товарам снижение цен возможно в большей степени за счет контроля за издержками на производство? По каким товарам размер цены может определяться в большей степени стоимостью сельскохозяйственной продукции? Будут ли различаться задачи в области ценообразования на рынках этих продуктов?

Таблица 2.1 – Исходные данные

Структура розничных цен	Говядина	Мясо птицы	Колбаса вареная	Хлеб из пшеничной муки	Сахар-песок	Водка	Масло подсолнечное	Масло сливочное	Молоко цельное
Стоимость сырья и основных материалов, за вычетом возвратных отходов, побочной и сопутствующей продукции	58,5	64,1	61,9	42,6	34,9	4,3	29,4	64,8	47,1
Расходы на производство	14,1	10,8	13,1	25,1	14,8	14,6	9,3	11,3	26,4
Полная себестоимость	72,6	74,9	75,0	67,7	49,7	18,9	38,7	76,1	73,5

единицы продукции									
Прибыль промышленных предприятий	5,5	2,0	2,5	8,8	6,9	3,6	23,8	0,8	3,8
Отпускная цена без НДС и других налогов	78,1	76,9	77,5	76,5	56,6	22,5	62,5	76,9	77,3
Отпускная цена с НДС и другими налогами	85,3	83,2	84,9	83,5	64,9	78,8	70,1	87,3	83,5
Розничная цена	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

2. Продукция поставляется на экспорт. Определите величину цен FOB и CIF. Ниже приведены условные данные: стоимость товара - 100 000 руб.; доставка в порт отправления - 1000 руб.; стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна - 2000 руб.; стоимость доставки на борт судна - 500 руб.; фрахт до порта назначения - 5000 руб.; стоимость погрузочно-разгрузочных работ в стране-импортере - 2500 руб.; доставка на склад покупателя - 500 руб.;- страхование груза - 2000 руб.

3. Определить цену FOB и CIF.

Исходные данные: себестоимость - 20 000 руб.; прибыль - 25% от себестоимости; стоимость перевозки до порта - 3000 руб.; стоимость погрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна - 1500 руб.; стоимость доставки на борт судна и складирование на судне - 1000 руб.; расходы на коносамент - 2400 руб.; морской фрахт до порта назначения - 9000 руб.; страхование - 3%.

4. В контракте определена цена на условиях CIF и приведены следующие данные: цена на условиях CIF - 75 000 руб.; стоимость груза - 39 000 руб.; стоимость транспортировки груза - 30 000 руб.; стоимость страхования груза - 1500 руб.; другие расходы - 4500 руб.

Определите контрактную цену на условиях FOB.

5. Фирма на условиях скользящих цен получила заказ на поставку оборудования. Дата получения заказа - январь 2021 г., срок поставки - декабрь 2022 г. Предложенные поставщиком условия скольжения определяют следующую раскладку цены на составляющие: стоимость материалов - 50%; стоимость рабочей силы - 20%; неизменная часть цены - 30%.

Предполагается, что за 2021-2022 гг. цены на материалы вырастут на 17%, а ставки номинальной заработной платы повысятся в машиностроении на 25%. Приняв базисную

цену за 100 условных единиц, определите по формуле скольжения ожидаемый процент повышения цены.

6. Рассчитайте цену товара на момент поставки исходя из следующих условий. Цена товара на момент заключения договора поставки составила 1200 руб., доля заработной платы в цене товара на момент заключения договора составила 20%, доля сырья - 35%. Стоимость 1 кг сырья на момент заключения договора - 300 руб., на момент исполнения договора - 450 руб., заработная плата на момент заключения договора - 2200 руб., на момент исполнения договора - 3300 руб.

Практическое занятие 3 «Ценовая политика фирмы и выбор ценовой стратегии».

Форма занятия: семинар.

План занятия:

- 1) Опрос по материалам лекции.
- 2) Работа с тестом.
- 3) Решение практических заданий.

Контрольные вопросы

- 1) Какие структурные подразделения предприятия участвуют в формировании и реализации ценовой политики?
- 2) Назовите основные цели ценовой политики предприятия.
- 3) Назовите основные этапы процесса формирования стратегии ценообразования и раскройте их содержание.
- 4) Как влияет структура затрат на выбор стратегии ценообразования?
- 5) Как влияет эластичность спроса по цене на выбор стратегии ценообразования?
- 6) Почему фирмы, осуществляющие продажу по каталогам, выбирают стратегию случайной скидки?
- 7) Какие показатели необходимо проанализировать, принимая решение о снижении цены на одном из сегментов рынка?
- 8) Приведите примеры применения стратегий конкурентного ценообразования на продовольственном рынке; на рынке жилья; на рынке образовательных услуг; на рынке услуг транспорта; на рынке непродовольственных товаров.
- 9) Приведите примеры стратегий дифференцированного ценообразования и оцените условия их применения на продовольственном рынке; на рынке медицинских услуг; на рынке образовательных услуг; на рынке бытовой техники и электроники; на рынке канцелярских товаров.

Задания для практических занятий

1. Предприятие осуществляет продажу своей продукции по каталогам на рынке покупателей со средним уровнем доходов. Доля переменных затрат составляет 30% к объему реализации продукции в стоимостном выражении. Фирма предлагает скидку в 20% на 40% продукции. По оценкам специалистов это предложение вызовет рост объема продаж продукции со скидкой на 35% и продукции без скидки на 10%. Оцените финансовые последствия данного предложения. Как изменится прибыль фирмы? Будет ли данное решение выгодным?

2. Молочный завод, расположенный в небольшом городе, является единственным поставщиком продукции на местный рынок. Емкость местного рынка значительно меньше мощности завода. Молочный завод поставляет основную часть своей продукции в два крупных города, которые расположены на расстоянии 250-300 км от завода. Цены, по которым продается продукция молочного завода, в этих городах на 10-15% ниже, чем в родном городе. Охарактеризуйте стратегию ценообразования данного завода. Дайте ей оценку с точки зрения факторов, влияющих на эффективность стратегии.

Практическое занятие 4. «Методы ценообразования»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Решения практических задач

Вопросы:

- 1) В чем состоят основные недостатки затратного ценообразования?
- 2) Почему методы затратного ценообразования достаточно распространены на практике?
- 3) Чем торговая скидка отличается от торговой наценки?
- 4) В чем суть методов калькулирования по полным затратам?
- 5) Какие задачи можно решить, применяя калькулирование по сокращенным затратам?

Задания для практических занятий

1. Производитель рекомендует продавцу розничную цену товара 1600 руб. и предлагает следующую схему куммулятивных торговых скидок.

Таблица 2.9 - Исходные данные

Объем закупки в течение года, шт.	Торговая скидка на весь объем закупки с начала периода, %
до 3 000	20
3 001-4 000	22
4 001-6 000	25
свыше 6 000	27

Определите цены приобретения по каждой торговой сделке и величину дохода продавца, осуществляющего розничную продажу, если он последовательно приобретал 2000; 1000; 2000; 3000 единиц товара.

2. Предприятие предлагает следующую систему скидок.

Таблица 2.10 - Исходные данные

Количество копируемых аппаратов	Цена за единицу, руб.
от 1 до 9	17 000
от 10 до 24	15 000
более 24	14 000

Заполнив аналитическую таблицу по предложенной ниже схеме, оцените корректность предлагаемой скидки.

Количество предлагаемых товаров	Цена товара, руб.	Общая стоимость заказа, руб..
1		
9		
10		
24		
25		

Предложите более действенный способ привлечения покупателей.

3. По приведенным данным рассчитайте возможный диапазон розничных цен 1 кг пшеничного хлеба I сорта.

Таблица 2.11 - Исходные данные

Показатель	Минимальное значение	Максимальное значение
Закупочная цена пшеницы, руб. за тонну	1 700	2 500
Отходы на элеваторе, %	20	15
Цена услуг элеватора, руб. за тонну:		
приемка	25	60
хранение	25	33
подработка	6	10
отгрузка	23	60
сушка	10	35
Издержки мельниц, руб. за тонну	500	800
Предельный уровень рентабельности затрат мельниц, %	15	15
Издержки хлебозавода, руб./кг	1	1,5
Предельный уровень рентабельности к полной себестоимости, %	20	20
Норма выхода готовой продукции на предприятиях хлебопечения, %	140	140
НДС к оптовой цене хлеба, %	10	10
Предельный размер торговой надбавки, %	10	10

3. Имеются данные о составе затрат предприятия.

Таблица 2.11 - Исходные данные

Показатель	Сумма по изделиям, руб.			Итого
	A	B	C	
Сырье и основные материалы	102 000	35 000	64 000	?
Вспомогательные материалы	3 000	2 000	1 500	?
Электроэнергия на технологические нужды	1 100	1 000	900	?
Затраты на оплату труда основных производственных рабочих с начислениями	22 000	15 000	13 000	?
Амортизация технологического оборудования	15 000	12 000	7 000	?
Объем производства и реализации продукции, кг	4 500	2 200	5 200	?
Общепроизводственные расходы				115000
Общехозяйственные расходы				208000
Расходы вспомогательных служб				99050

Общепроизводственными расходами называют затраты, связанные с управлением и обслуживанием цеха, в том числе затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией оборудования, ремонтом основных средств, внутривоздушным перемещением грузов. Общехозяйственные расходы - расходы по управлению предприятием в целом.

Распределите постоянные затраты пропорционально объему продаж в натуральном выражении; пропорционально сумме затрат на оплату труда основных производственных рабочих; пропорционально сумме переменных затрат. Определите возможные варианты цен товаров A, B, C методом калькулирования по полным затратам, при уровне рентабельности 20% к полным затратам. Проанализируйте степень вариации цен по товарам. Объясните проблемы, возникающие при калькулировании по полным затратам. Определите нижний уровень цен.

4. Используя приведенные данные о себестоимости и реализации продукции, определите по отдельным видам продукции: выручку от реализации, себестоимость единицы продукции, оптовую цену единицы продукции, прибыль от реализации на единицу продукции и в целом.

Таблица 2.12 - Исходные данные

Изделия	Реализовано, млн. т	Объем реализованной продукции по полной себестоимости, млн. руб.	Рентабельность затрат, %
Хлеб и хлебобулочные изделия	18,4	34 000	11,4
Макаронные изделия	1,05	4 000	10,7

5. Определите среднюю оптовую цену 1 т сыров в июле и ноябре анализируемого года.

Известны следующие данные: средняя закупочная цена 1 т молока в июле - 1000 руб.; средняя закупочная цена 1 т молока в ноябре - 1500 руб.; расход молока на 1 т готовой продукции - 9,5 т; средняя розничная цена 1 т сыров - 180 000 руб.; расходы по производству и доставке сыров - 26 000 руб.; стоимость используемых отходов - 1520 руб.; торговая скидка - 15% к розничной цене; рентабельность производства - 20% к себестоимости.

Практическое занятие 5. «Рыночная конъюнктура и ее влияние на ценообразование.

Ценообразование на рынках различных типов»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Решения практических задач

Вопросы:

1. Роль и значение цены в рыночной экономике.
2. Функции цены.
3. Отличительные черты рыночного ценообразования от централизованного установления цен.
4. Какие факторы учитываются при построении экономической модели безубыточности?
5. Какие упрощающие предположения принимаются при анализе бухгалтерской модели безубыточности?
6. Можно ли использовать бухгалтерскую модель безубыточности при производстве двух и более изделий?
7. Можно ли использовать бухгалтерскую модель безубыточности для определения цены товара?

Задачи и методические указания к их решению

1. Предприятие выпускает изделие, изготавливая все комплектующие собственными силами. Собственные затраты предприятия на изготовление комплектующего А представлены ниже.

Таблица 2.14 – Исходные данные

Статьи затрат	Сумма, руб.
Прямые затраты на материалы	160
Прямые затраты на оплату труда с начислениями	160
Переменные цеховые расходы	100
Постоянные расходы	140
Итого себестоимость	560

Предприятие получило предложение закупать комплектующее А по цене 500 руб. Исходя только из затратных критериев оцените, что предпочтительнее: покупать комплектующее А или изготавливать собственными силами.

2. Предприятие изготавливает одно стандартное изделие по цене 1000 руб. На основании данных о работе за 6 месяцев постройте график бухгалтерской модели безубыточности, (тыс. руб.)

Таблица 2.15 – Исходные данные

Месяц	Объем продаж, шт.	Прибыль (убытки)	Выручка	Совокупные затраты
Январь	3 000	400	?	?
Февраль	3 500	600	?	?
Март	1 500	-200	?	?
Апрель	2 400	160	?	?
Май	2 600	240	?	?
Июнь	1 800	-80	?	?

Рассчитайте постоянные издержки за месяц и точку безубыточности. Объясните, в чем недостатки такого графика.

3. Предприятие одновременно выпускает три изделия. Ниже приведены показатели деятельности предприятия на следующий год, (руб.)

Таблица 2.16 – Исходные данные

Показатель	Всего	Изделие А	Изделие В	Изделие С
Объем реализации	100 000	60 000	25 000	15 000
Основные материалы	42 000	23 000	10 000	9 000
Зарботная плата основных производственных рабочих	20 000	10 000	8 000	2 000
Переменные накладные расходы	10 500	4 000	5 000	1 500
Всего переменные издержки	?	?	?	?
Постоянные издержки	17 500	?	?	?
Совокупные издержки	?	?	?	?
Прибыль (убытки)	?	?	?	?

1. Распределите постоянные расходы:

- пропорционально объему реализации;
- пропорционально заработной плате основных производственных рабочих.

2. Заполните таблицу. Подготовьте график бухгалтерской модели безубыточности по данным таблицы. Рассчитайте точку безубыточности.

3. Рассмотрите последствия отказа от производства изделия В, если объемы продаж изделий А и С останутся прежними. Заполните для этого варианта действий аналогичную таблицу, постройте диаграмму безубыточности и рассчитайте точку безубыточности.

4. Фирма производит только один товар. Основные показатели базового периода представлены ниже, (руб.)

Таблица 2.17 – Исходные данные

Показатель	Значение
Цена реализации единицы продукции	330
Переменные издержки на единицу продукции	210
Совокупные постоянные издержки	215 000
Прибыль	300 000

Уровень прибыли считается неприемлемым, поэтому есть альтернативные предложения:

- снизить цену реализации на 10%;
- повысить цену реализации на 8%.

Рассчитайте годовую прибыль по каждому предложению, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен –

5. Предприятие производит в настоящее время два комплектующих. Исходные данные по составу и величине затрат представлены ниже, (руб.)

Таблица 2.18 – Исходные данные

Компонент	А	Б
Производство, ед.	20 000	40 000
Прямые материальные затраты на ед. продукции	0,80	1,00
Оплата труда основных производственных рабочих (с начислениями) на ед.	1,60	1,80
Прочие прямые затраты на ед.	0,40	0,60
Постоянные издержки на ед.	0,80	1,00
Цена продаж	4,00	5,00
Цена закупки	2,75	4,20

В настоящее время предприятие должно принять решение продолжать выпуск данных комплектующих самостоятельно или закупать их. Определите величину прибыли в случае производства всех комплектующих собственными силами и в случае закупки и последующей перепродажи.

6. Предприятие выходит на рынок с новым товаром. Удельные переменные затраты составляют 500 руб., постоянные затраты - 700000 руб., цена товара - 1200 руб. Объемы продаж в январе составят 300 изделий, в феврале - 500 изделий, в марте - 1000 изделий, в апреле - 1300. Определите по графику безубыточности, когда предприятие достигнет точки безубыточности. Когда предприятие может ожидать получения целевой прибыли в размере 600000 руб./мес.?

Практическое занятие 6. «Особенности формирования цен в современной Российской практике»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Решение практических задач.

Вопросы:

1. Какие решения в области ценообразования, на ваш взгляд, будут наиболее целесообразны для фирмы, спрос на товары которой менее эластичен, чем требует кривая безубыточных продаж, а какие для фирмы, спрос на товары которой более эластичен, чем требует кривая безубыточных продаж?
2. Какие эффекты имеют место при повышении цены?
3. Что такое безубыточное изменение продаж при изменении цены?
4. Почему решения о создании сети магазинов препятствуют повышению цен?
5. Как изменяются выводы о безубыточном приросте объема продаж при снижении цены в случае, если организация продает взаимозаменяемые товары

Задачи и методические указания к их решению

1. Определите, выгодно ли производителю снизить цену товара на 100 руб., если текущая цена товара 2600 руб., текущий объем продаж - 1000 шт., себестоимость 2400 руб., соотношение между постоянными и переменными издержками 50: 50, коэффициент эластичности спроса по цене –

Оцените, как изменится прибыль предприятия. Найдите границу приростной безубыточности. При каком коэффициенте эластичности спроса по цене данное решение будет безубыточным?

2. Решите задачу, если соотношение между постоянными и переменными затратами 30 : 70; 20 : 80.

Итоговый отчет финансовых результатах за год:

- объем реализации (50000 ед.) 1000000 руб.;
- основные материалы 350000 руб.;
- заработная плата основных производственных рабочих 200 000 руб.;
- постоянные производственные накладные расходы 200 000 руб.;
- переменные производственные накладные расходы 50 000 руб.;

- административные накладные расходы 180 000 руб.;
- постоянные реализационные накладные расходы 120 000 руб.

Требуется дать оценку альтернативным предложениям:

- снизить цену реализации на 10%, что может привести к увеличению объема реализации на 30%;
- увеличить почасовые ставки заработной платы основных производственных рабочих с 14 до 20 руб. в рамках мероприятия по повышению производительности и оплаты труда.

Предполагается, что это может увеличить объем производства на 20%, но для ее реализации потребуется или увеличить расходы на рекламу на 50 000 руб. или снизить цену на 5%.

3. Исходные данные: постоянные затраты предприятия в год - 50 000 руб.; отпускная цена единицы продукции - 18 руб.; переменные затраты на единицу продукции - 10 руб.; текущий объем продаж - 8000 шт.

Определите возможное изменение цены товара при сокращении переменных затрат на 10% и постоянных затрат на 5000 руб. при условии, что текущий объем продаж сохранится тот же.

Какую отпускную цену единицы продукции следует установить для увеличения прибыли на 15% при продаже прежнего количества продукции?

4. Исходные данные предприятия: постоянные издержки за год - 60 000 руб.; цена реализации единицы продукции - 20 руб.; переменные издержки на единицу продукции - 12 руб.; текущий объем реализации - 8200 шт.

Какую прибыль получит предприятие после сокращения переменных затрат на 10% и постоянных затрат на 8000 руб. при условии, что текущий объем продаж сохранится тем же?

Какую цену реализации следовало бы установить для получения прибыли в размере 28 000 руб. от реализации 8200 единиц продукции?

Какой дополнительный объем продаж необходим для покрытия возросшей на 6750 руб. арендной платы в связи с расширением производственных мощностей?

5. Предприятие продает фрукты. Проведите сравнительный анализ и подготовьте рекомендации по выбору стратегии ценообразования, если оцениваются возможности применения стратегии ценового прорыва или стратегии дифференцированного ценообразования. Применение стратегии ценового прорыва предполагает снижение цен на

весь ассортимент на 10%, а применение стратегии дифференцированного ценообразования - снижение цен на яблоки на 20% при неизменности цен на другие товары.

Таблица 2.19 – Исходные данные

Показатель	Яблоки	Апельсины	Бананы
Цена продаж, руб.	80	50	40
Переменные затраты, руб.	50	30	25
Коэффициент эластичности спроса по цене	-2	-1,8	-2,2
Коэффициент перекрестной эластичности спроса на апельсины и бананы по цене яблок		3	1,7

Практическое занятие 7. «Теоретические основы тарифного регулирования в различных отраслях»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Работа с тестом.
3. Решение практических задач

Вопросы:

- 1) Экономические методы определения тарифов
- 2) Виды издержек
- 3) Надбавки и скидки к тарифам
- 4) Взаимосвязь внешней торговли и ценообразования
- 5) Таможенные тарифы и пошлины
- 6) Нормативно-правовые акты ценообразования на транспорте
- 7) Группировка затрат, связанных с выполнением перевозки грузов по разным тарифным схемам

тарифным схемам

Тарифные схемы с учетом времени использования транспортных средств

Задания для практических занятий

1. Отпускная цена единицы продукции составляет 30 руб., переменные затраты на единицу продукции равны 9 руб., общие затраты — 200000 руб., прибыль предприятия — 370000 руб. Специалисты предприятия считают, что данного уровня прибыли недостаточно для эффективной работы.

Определите точку безубыточности.

Если предприятие уменьшит оптовую цену на 8%, то объем продаж увеличится на 7%; если предприятие увеличит оптовую цену на 7%, то объем продаж уменьшится на 3%. Рассчитайте рентабельность по каждому варианту.

2. Постоянные издержки компании составляют 10 тыс. руб. Переменные расходы на единицу продукции равны 50 руб. Цена единицы продукции — 100 руб. Рассчитайте критический объем производства и влияние на него: увеличения постоянных расходов на 10%; уменьшения переменных расходов на 15%.

3. Компания производит и продает товар, основная информация по которому следующая: объем продаж — 90 тыс. шт. в год, цена — 25,7 тыс. руб./шт. Средние переменные расходы -18,0 тыс. руб./шт., постоянные расходы — 380 млн руб. в год. Оцените 10% увеличение цены: как изменится прибыль; на сколько можно сократить объем реализации продукции без потери прибыли?

4. Вы продаете линолеум по цене 150 руб. за 1 м². Удельные переменные затраты составили 100 руб./мес., постоянные -300 тыс. руб./мес. Сколько линолеума нужно продать по сложившейся рыночной цене, чтобы покрыть все затраты?

5. Определите прибыль предприятия в расчете на одно изделие.

Исходные данные: розничная цена изделия — 300 руб.; налог на добавленную стоимость — 40 руб.; наценка посреднической организации — 50 руб.; торговая скидка — 25% к розничной цене; полная себестоимость изделия — 90 руб.

6. При какой цене ежедневный спрос на товар достигнет 900 кг, если при цене 3700 руб. он составляет 820 руб., а коэффициент ценовой эластичности спроса по данному товару составляет 2.2

7. Отпускная цена единицы продукции составляет 30 руб., переменные затраты на единицу продукции равны 9 руб., общие затраты — 200000 руб., прибыль предприятия — 370000 руб. Специалисты предприятия считают, что данного уровня прибыли недостаточно для эффективной работы.

Рассчитайте, на какую величину (в процентах) необходимо изменить объем продаж при неизменной цене, чтобы получить целевую прибыль в размере 500500 руб

8. Предприятие выходит на рынок с новым товаром. Удельные переменные затраты составляют 500 руб., постоянные затраты — 700 тыс. руб., цена товара 1200 руб. Объемы

продаж в январе составят 300 изделий, в феврале — 500 изделий, в марте — 1000 изделий, в апреле — 1300.

В каком месяце предприятие достигнет безубыточности? Когда предприятие может ожидать получения целевой прибыли в размере 600 тыс. руб?

9) Рассчитайте цену товара на момент поставки исходя из следующих условий. Цена товара на момент заключения договора поставки составила 1600 руб., доля заработной платы в цене товара на момент заключения договора составила 40%, доля сырья — 25 %. Стоимость 1 кг сырья на момент заключения договора — 450 руб., на момент исполнения 540 руб, заработная плата на момент заключения договора 16000, на момент исполнения 20000 рублей.

10. Отпускная цена единицы продукции составляет 30 руб., переменные затраты на единицу продукции равны 9 руб., общие затраты — 200000 руб., прибыль предприятия — 370000 руб. Рассчитайте, на какую величину (в процентах) необходимо изменить цену при неизменном объеме продаж, чтобы получить целевую прибыль в размере 500000 руб.

Практическое занятие 9. «Основные принципы формирования внешнеторговых цен»

Форма занятия: семинар.

План занятия:

1. Опрос по материалам лекций.
2. Работа с тестом.
3. Решение практических задач

Вопросы:

- 1) Сущность цен мирового рынка.
- 2) Торгуемые и неторгуемые товары
- 3) Мировой рынок и мировые цены. Виды цен мирового рынка.
- 4) Тарифные методы регулирования международной торговли.
- 5) В чем заключается специфика формирования тарифов на услуги?
- 6) Тарифы на какие виды услуг регулируются государством?

Задания для практических занятий

1. Определите верхний уровень цены нового насоса, если значение его основного параметра равно $600 \text{ мм}^3/\text{мин.}$, рентабельность 20% к себестоимости.

Таблица 2.15 – Исходные данные

Топливные насосы рядного типа	Фактическая себестоимость един, изделия 5-го года выпуска	Объем топлива, подаваемый насосами в течение 1 мин. к цилиндрам двигателя, мм ³ /мин.	Удельная себестоимость, руб./ (мм ³ /мин.)
1	32	72	0,440
2	33	138	0,239
3	42	257	0,163
4	51	267	0,191
5	60	271	0,221
6	64	347	0,184
7	108	490	0,220

2. Методом удельного ценообразования определите верхнюю границу цены нового снегохода Yamaha, предназначенного для туризма, с объемом двигателя 720 см³.

Таблица 2.16 – Исходные данные

Модель	Объем двигателя, см ³	Цена, дол. США	Удельная цена
Yamaha VT 500 XL	485	8 600	
Yamaha VT 600	593	9 900	
Yamaha VT 700	698	10 900	

3. Организация осуществляет розничную продажу бытовой электроники. Ставится задача определить цены на новые модели цифровых видеокамер, основные технические характеристики которых приведены в таблице. Цена базовой модели М-1 составляет 15 600 руб.

Таблица 2.17 – Исходные данные

Модель	Основные параметры				
	мощность увеличения, крат	продолжительность непрерывной работы, ч	размер изображения, Mpixel	русское меню	страна-производитель
М-1	360	9	0,8	Да	Корея
М-2	700	10	1,07	Нет	Япония
М-3	990	11	0,8	Да	Германия
М-4	800	13	2,11	Да	Малайзия

Вам необходимо выбрать наиболее приемлемый способ решения данной задачи. С этой целью:

1. выделите основной параметр и рассчитайте цену новых моделей методом удельного ценообразования, укажите недостатки такого расчета;

2. проведите комплексный пошаговый расчет цены новых моделей.

Шаг 1. Рассчитайте индексы изменения технических характеристик новых моделей по сравнению с базовой. Можно ли ограничиться оценкой только технических характеристик при определении цены? Попробуйте назначить цену, учитывая изменения только технических характеристик.

Шаг 2. Определите оценку всех параметров, приведенных в таблице балльным методом (самостоятельно).

Шаг 3. На основе опроса трех экспертов составлены матрицы парных сравнений. Рассчитайте индивидуальные коэффициенты весомости изменения анализируемых параметров.

Таблица 2. 18 – Матрица парных сравнений (эксперт I)

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
X ₁	=	>	>	<	>
X ₂	<	=	>	<	=
X ₃	<	<	=	=	<
X ₄	>	>	=	=	>
X ₅	<	=	>	<	=

Таблица 2. 19 – Матрица парных сравнений (эксперт II)

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
X ₁	=	<	>	<	>
X ₂	>	=	>	<	=
X ₃	<	<	=	<	<
X ₄	>	>	>	=	>
X ₅	<	=	>	<	=

Таблица 2. 20 – Матрица парных сравнений (эксперт III)

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
X ₁	=	>	>	<	>
X ₂	<	=	>	<	<
X ₃	<	<	=	>	<
X ₄	>	>	<	=	>
X ₅	<	>	>	<	=

Шаг 4. Методом ранговой корреляции определите средние коэффициенты весомости изменения анализируемых параметров и степень согласованности мнений экспертов.

Шаг 5. Рассчитайте возможную цену новых цифровых видеокамер балльным методом (самостоятельно предложите балльную оценку параметров). Сравните результаты расчетов, дайте рекомендации для практического использования.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ТАРИФЫ»

Задание 1

1. Значение цен в экономике:

- раскрыть теоретические основы цены;
- выделить функции цены и дать характеристику;
- охарактеризовать основы ценообразования и систему цен.

2. Розничные цены на товары:

- рассмотреть типы и модели розничных цен;
- охарактеризовать особенности формирования розничных цен;
- раскрыть экономическую сущность торговых надбавок и скидок, методику обоснования торговой надбавки.

Задача. Определить розничную свободную цену на макароны, исходя из следующих данных: себестоимость 1 кг макарон – 500 руб., рентабельность от себестоимости – 15%, снабженческо-сбытовая надбавка сбытовой организации – 30%, торговая надбавка – 25%, НДС – 20%.

Алгоритм решения

1. Рассчитать снабженческо-сбытовая надбавка.
2. Рассчитать торговая надбавка.
3. Определить розничную цену.

Задание 2

1. Ценовая политика:

- охарактеризовать понятие цены;
- рассмотреть постановку задач ценообразования;
- рассмотреть организацию формирования цен.

2. Чистый доход в цене, его формы:

- раскрыть формы проявления чистого дохода и основного источника расширенного воспроизводства хозяйствующих субъектов;
- рассмотреть виды налоговых и неналоговых платежей и отчислений.

Задача. Определить годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива спецодежды, если известно: выручка от реализации услуг по пошиву спецодежды за 1 полугодие составила 3000,5 тыс. руб., прибыли – 555,0 тыс. руб.; по ремонту спецодежды – 345,0 тыс. руб., прибыль – 33,0

тыс. руб. Плановый объем услуг по пошиву спецодежды на год – 6800,0 тыс. руб., по ремонту спецодежды – 603,0 тыс. руб

Алгоритм решения

1. Находим общий объем реализации услуг за 1-е полугодие.
2. Находим прибыль от реализации услуг за 1-е полугодие.
3. Находим себестоимость услуг.
4. Вычисляем выручку от реализации услуг за год.
5. Определяем норматив рентабельности к себестоимости за 1-е полугодие.
6. Определяем годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива одежды.

Задание 3

1. Понятие цены. Система ценообразующих факторов:
 - охарактеризовать понятие цены и ценообразования;
 - раскрыть факторы, влияющие на формирование цен;
 - рассмотреть систему ценообразующих факторов.
2. Свободные цены на товары народного потребления:
 - рассмотреть отпускные цены;
 - охарактеризовать розничные цены и их дифференциацию.

Задача. Определите:

- а) оптовую цену предприятия;
- б) розничную цену;
- в) структуру розничной цены. Исходные данные:
 - полная себестоимость изделия — 40 руб.;
 - уровень рентабельности затрат — 20 %;
 - налог на добавленную стоимость — 6 руб.;
 - наценка посреднических организаций — 5 руб.;
 - торговая надбавка —15 % к отпускной цене посредников.

Алгоритм решения

1. Рассчитать оптовая цена предприятия.
2. Рассчитать розничную цену.
3. Определить структуру розничной цены.

Задание 4

1. Этапы формирования цен на товар:

- рассмотреть процесс установления цены;
 - описать процедуру формирования цены на предприятии.
2. Методы определения цен на товары, имитирующие уже существующие:
- описать процесс становление цен на новый товар;
 - раскрыть основные подходы к проблеме ценообразования.

Задача. Определить оптовую (отпускную) цену предприятия—цену изготовителя продукции при следующих исходных

- 1) прямые (технологические) затраты на изделие (продукцию) — 750 руб.;
- 2) косвенные (накладные) расходы — 250 руб.;
- 3) прибыль предприятия — 200 руб.;
- 4) скидка с оптовой цены предприятия — 60 руб.;
- 5) налог на добавленную стоимость (НДС) — 20%.

Алгоритм решения

1. Рассчитываем полную себестоимость изделия.
2. Определяем оптовую цену предприятия — цену изготовителя продукции без НДС.
3. Вычисляем оптовую (отпускную) цену—цену изготовителя продукции с НДС.

Задание 5

1. Методы определения цен на товар:
 - раскрыть основные методы определения цен на товар;
2. Политика цен на стадии зрелости товара:
 - выявить особенности ценовой политики на стадии зрелости товара.

Задача. Определить оптовую (отпускную) цену ювелирного изделия (подакцизного товара) с учетом акциза и налога на добавленную стоимость (НДС) при следующих данных: 1) оптовая цена ювелирного изделия (подакцизного товара) — 6000руб.; 2) ставка акциза—900 руб.; 3) налог на добавленную стоимость (НДС) — 20% к оптовой цене ювелирного изделия.

Алгоритм решения

1. Рассчитать оптовую цену ювелирного изделия с учетом акциза.
2. Рассчитать налог на добавленную стоимость к оптовой цене ювелирного изделия с учетом акциза.
3. Определить оптовую (отпускную) цену ювелирного изделия с учетом акциза и налога на добавленную стоимость.

Приложение № 4

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ, МОГУТ БЫТЬ
ИСПОЛЬЗОВАНЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ В
ФОРМЕ ЗАЧЕТА**

1. Цена как экономическая категория.
2. Классификация цен.
3. Функции цены в рыночной экономике.
4. Система цен в экономике.
5. Состав и структура оптовой цены предприятия.
6. Состав и структура отпускной цены промышленности.
7. Состав и структура розничной цены.
8. Ценовая политика фирмы. Задачи ценовой политики фирмы.
9. Классификация факторов, влияющих на принятие решения об установлении цены.
10. Особенности установления цены при выходе фирмы на новый рынок.
11. Ценовая стратегия при введении на рынок нового товара.
12. Стратегия ценообразования при защите позиций на рынке.
13. Ценообразование при последовательном проходе по сегментам рынка.
14. Ценовая политика фирмы при использовании стратегий быстрого и удовлетворительного возмещения затрат.
15. Стимулирование комплексных продаж.
16. Методология ценообразования. Основные принципы ценообразования.
17. Затратное ценообразование: достоинства и недостатки.
18. Административный метод установления цен. Приемы установления цен.
19. Установление цен в условиях совершенной конкуренции.
20. Ценообразование в условиях монополии, имеющей целью максимизацию прибыли.
21. Установление цен в случае максимизации валового дохода монополистом.
22. Ценообразование по системе двойного тарифа.
23. Ценообразование по принципу «издержки плюс».
24. Понятие мировой цены. Источники информации о мировых ценах.
25. Алгоритм расчета экспортной цены.
26. Расчет импортной цены.
27. Ценовые поправки.
28. Виды ценовых скидок.

29. Цели и задачи государственного регулирования цен.
30. Методы государственного регулирования цен.
31. Товарный и валютный демпинг.
32. Сущность контрактной цены.
33. Виды контрактных цен.
34. Расчет скользящей цены. Область применения скользящих цен.
35. Цена на лицензию и «ноу-хау». Роялти и паушальные платежи.
36. Трансфертная цена. Область применения трансфертных цен.
37. Цена потребления. Ее роль в принятии решения о покупке.
38. Разработка ценового прогноза методом экстраполяции.
39. Методы экспертных оценок в прогнозировании цен.
40. Разработка ценового прогноза с помощью экономико-математических методов.