

Министерство науки и высшего образования РФ
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет»
Институт экономики и бизнеса

Пустынникова Е.В.

**Методические указания для
самостоятельной работы студентов по
дисциплине «Ценообразование»**

***38.05.01 «Экономическая безопасность»
«Экономика (уровень специалитет)»
для всех форм обучения***

Ульяновск, 2019

Методические указания для самостоятельной работы студентов по дисциплине «Ценообразование» /составитель: Е.В. Пустынникова. - Ульяновск: УлГУ, 2019.

Настоящие методические указания предназначены для студентов специалитета 38.05.01 «Экономическая безопасность» всех форм обучения, изучающих дисциплину «Ценообразование». В работе приведены литература по дисциплине, основные темы курса и вопросы в рамках каждой темы, рекомендации по изучению теоретического материала, контрольные вопросы для самоконтроля, тесты, задачи для самостоятельной работы.

Студентам заочной формы обучения следует использовать данные методические указания при самостоятельном изучении дисциплины. Студентам очной формы обучения они будут полезны при подготовке к практическим занятиям и к экзамену по данной дисциплине.

Методические указания рекомендованы к введению в образовательный процесс решением Ученого Совета ИЭиБ УлГУ (протокол № 221/07 от 21.03.2019 г.).

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 4	1.	Экономическая	природа	цен	
Раздел 6	2.	Ценовые	методы	и	стратегии
Раздел 3. Отраслевое ценообразование					8
Раздел 4. Законодательные аспекты в вопросах ценообразования					10
Литература 12		для	изучения	дисциплины	

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

С разделом 1 «Экономическая природа цен» студенты знакомятся во время лекционных и семинарских занятий.

Основные темы раздела:

Раздел 1. Экономическая природа цен

Тема 1. Цена в современной экономике.

Сущность, подходы к определению цены. Особенности разработки и проведения ценовой политики. Факторы, влияющие на уровень цен.

Процесс ценообразования на Российском рынке. Формирование цен на основе потребительского спроса. Бюджетное ограничение.

Тема 2. Экономическое содержание и функции цен.

Функции цен. Виды цен, используемые при определении цены на принципиально новый товар; используемые при определении цены на освоенные в производстве товары. Главные цели (задачи) ценовой политики.

Тема 3. Состав и структура цены.

Состав и структура цены. Группировка цен по стадиям ценообразования. Классификация расходов, включаемых в стоимость товаров и услуг. Налоги как элемент цены. Правила учёта и регламентирования посреднических услуг. Группировка цен с учётом базисных условий.

Тема 4. Основы регулируемого ценообразования.

Механизм рыночного саморегулирования. Государство и рыночный механизм в процессе ценообразования. Методы регулирования.

Тема 5. Система и виды цен.

Понятие и характеристика системы цен. Виды цен и их классификация в рыночной экономике. Группировка цен: по сфере обслуживания, по степени регулирования, по форме организации торговли.

1. Контрольные вопросы:

1. Определение и сущность цены. Ценообразующие факторы.
2. Процесс ценообразования на Российском рынке. Формирование цен на основе потребительского спроса. Бюджетное ограничение.
3. Механизм рыночного саморегулирования. Государство и рыночный механизм в процессе ценообразования. Методы регулирования.
4. Функции цен.
5. Понятие и характеристика системы цен. Виды цен и их классификация в рыночной экономике.
6. Группировка цен: по сфере обслуживания, по степени регулирования, по форме организации торговли.
7. Виды цен, используемые при определении цены на принципиально новый товар; используемые при определении цены на освоенные в производстве товары.

2. Практическое задание

1. Письменная работа, по темам:

1. Особенность ценообразования в России.
2. Базовые аспекты при разработке ценовой политики.

2. Ответить на вопросы:

1. Задание 1. На лекарственные средства и изделия медицинского назначения, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации устанавливают предельные размеры торговых надбавок к отпускным ценам. Определите предельную отпускную и предельную розничную цену на лекарственное средство при различных вариантах организации товародвижения, если зарегистрированная цена составляет 20 руб., предельная оптовая надбавка 30%, предельная розничная надбавка 35%.

Вариант 1. Фармацевтическая организация розничной торговли получила лекарственное средство от производителя по зарегистрированной цене.

Вариант 2. Фармацевтическая организация розничной торговли получила лекарственное средство от производителя по цене ниже зарегистрированной на 10%.

Вариант 3. Фармацевтическая организация розничной торговли получила лекарственное средство от оптовой организации по предельной цене закупки.

3. Тесты для самостоятельной работы:

1. 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;
- г) по такой цене товар продается населению.

2. Скользящая цена — это:

- а) цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения;
- б) цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта;
- в) цена, учитывающая инфляцию издержек;
- г) цена, при которой производственная фирма может лишь возмещать свои издержки.

3. Основанием для выделения твердых цен является:

- а) степень регулирования;
- б) устойчивость во времени;
- в) ориентир для фиксации контрактных цен;
- г) постоянство структурных элементов.

4. По стадиям движения товара выделяют:

- а) регулируемые цены;
- б) закупочные цены;
- в) скользящие цены;
- г) розничные цены.

5. Медикаменты продаются населению:

- а) по оптовой цене;
- б) по биржевой цене;
- в) по трансфертной цене;
- г) по розничной цене.

6. Покупателю в условиях инфляции более выгодна:

- а) твердая цена;
- б) подвижная цена;
- в) скользящая цена;
- г) розничная цена.

7. Продавцу в условиях инфляции более выгодна цена:

- а) твердая;
- б) подвижная;

в) скользящая.

8. Попытку согласовать интересы покупателя и продавца отражает цена:

а) твердая;

б) подвижная;

в) скользящая.

9. Цена твердая — это:

а) цена, полученная на основе объективно обусловленных оценок затрат и дохода от реализации товара;

б) цена, ниже которой продавец не согласен продать свой товар, или цена, которую готов заплатить покупатель;

в) цена, установленная при заключении договора и остающаяся неизменной в течение всего срока его действия;

г) цена товаров, приобретаемых розничным торговцем у оптовика для дальнейшей перепродажи.

Раздел 2. «Ценовые методы и стратегии»

С разделом 2 «Ценовые методы и стратегии» студенты знакомятся во время лекционных и семинарских занятий.

Основные темы раздела:

Тема 6. Затратные методы ценообразования

Затратные методы ценообразования (формирование цены по методу полных; по методу стандартных (нормативных); по методу прямых издержек; на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; распределение косвенных затрат (по трудоемкости и методом ABC).

Тема 7. Параметрические методы ценообразования

Параметрические методы ценообразования: методом удельной цены; по методу баллов, на основании потребительского эффекта.

Тема 8. Ценовые методы стимулирования продажи товаров

На основе эластичности спроса. Метод надбавок и скидок. Методы психологического ценообразования. Расчёт цены на основе преискуранта цен. Метод определения цены посредством конкурентных торгов.

Тема 9. Стратегии дифференцированного ценообразования

Стратегия скидки на втором рынке. Стратегия периодической скидки. Стратегия случайной скидки. Стратегия ценовой дискриминации.

Тема 10. Стратегии конкурентного ценообразования

Стратегия проникновения на рынок. Стратегия по «кривой освоения». Стратегия сигнализированная ценами. Географическая стратегия.

Тема 11. Стратегии ассортиментного ценообразования

Стратегия «набор». Стратегия «комплект». Стратегия «выше номинала». Стратегия «имидж».

1. Контрольные вопросы:

1. Главные цели (задачи) ценовой политики.
2. Состав и структура цены. Группировка цен по стадиям ценообразования.
3. Классификация расходов, включаемых в стоимость товаров и услуг. Налоги как элемент цены.
4. Правила учёта и регламентирования посреднических услуг.
5. Группировка цен с учётом базисных условий.
6. Методология и методики ценообразования. Принципы ценообразования.

7. Затратные методы ценообразования (формирование цены по методу полных; по методу стандартных (нормативных); по методу прямых издержек; на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; распределение косвенных затрат).
8. Параметрические методы ценообразования: методом удельной цены; по методу баллов.
9. Ценовые методы стимулирования продажи товаров.
10. Стратегии дифференцированного ценообразования.
11. Стратегии конкурентного ценообразования.
12. Стратегии ассортиментного ценообразования.

2. Практическое задание – решение задач.

Задача 1.

- Определить: а) свободную розничную цену товара;
 б) цену, по которой торговое предприятие будет рассчитываться с оптовой базой;
 в) прибыль промышленного предприятия от реализации данного товара;
 Составить структуру цены.

Условие, (руб.)

Элементы цены	1	2	3	4	5	6
Материалы	500	20	620	1500	1300	870
Обработка	230	10	24	640	380	320
Общепроизв. Общехозяйст.; расходы	190	5	170	320	300	240
Коммерческие расходы %	3	1	5	3	2	1
Свободная отпуск. цена с НДС	1800	50	2200	4300	4150	2900
Оптовая надбавка в %	10	-	18	1	15	16
Торговая надбавка в %	15	5	35	25	22	20
Акциз %	-	-	-	30	-	-
НДС %	18	-	18	18	18	18

Задача 2. Сок «Тропик» 1 л, в магазине продается по цене 80 руб. Поступает он в магазин непосредственно от завода-изготовителя. Торговая надбавка составляет 30% от свободной отпускной цены. Затраты предприятия-изготовителя составляют 20 руб..

Следует определить прибыль предприятия-изготовителя, а также процент (удельный вес) каждого элемента в розничной цене товара (себестоимости, прибыли, НДС и торговой надбавки).

Задача 3. Составить калькуляцию и определить структуру отпускной цены костюма. Известно:

- 1) стоимость ткани верхней — 700 руб.;
- 2) стоимость ткани подкладочной — 100 руб.;
- 3) стоимость фурнитуры — 50 руб.;
- 4) основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих — 178 руб.;
- 6) дополнительная заработная плата - 20% основной заработной платы;
- 7) Отчисления с начисления заработной платы -30%;
- 8) накладные расходы — 60% основной заработной платы производственных рабочих;
- 9) коммерческие расходы — 5% производственной себестоимости;
- 10) свободная отпускная цена (с НДС) — 2300 руб., НДС — 20%.

3. Тесты для самостоятельной работы:

1. Не включается в свободную закупочную цену:
 - а) оптовая отпускная цена;
 - б) снабженческо-сбытовая надбавка;
 - в) прибыль производителя;
 - г) торговая надбавка.

2. Если при расчете сопоставимых цен за базу принят период исследования, то цены предыдущих периодов необходимо:
 - а) умножить на индекс инфляции;
 - б) оставить неизменными;
 - в) разделить на индекс инфляции.

3. Трансфертные цены — это цены, по которым происходит передача товара от одного подразделения к другому в рамках одного предприятия:
 - 1) да
 - 2) нет.

4. Назовите основной недостаток метода определения цены на основе анализа безубыточности:
 - 1) невозможно рассчитать объем производства при заданной величине прибыли;
 - 2) не учитывается взаимосвязь цены товара и фактора спроса;
 - 3) получаемые результаты приблизительны;
 - 4) для определения цены используются данные об объеме выпуска продукции, которые сами зависят от цены товара.

5. Выберите элементы цены:
 - а) спрос, предложение, равновесная цена;
 - Б) цена, налоги, надбавки (скидки);
 - В) издержки, прибыль, эффективность;
 - С) потребители, производители, конкуренты.

6. Элементами ценовой политики являются:
 - А) спрос, предложение, равновесная цена;
 - Б) цена, налоги, надбавки (скидки);
 - В) издержки, прибыль, эффективность;
 - С) потребители, производители, конкуренты.

7. В каких случаях применяют расчетные методы анализа мировых цен?
 - а) в условиях производства стандартной массовой продукции;
 - б) в условиях производства заказной продукции.

Раздел 3. Отраслевое ценообразование

С разделом 3 «Отраслевое ценообразование» студенты знакомятся во время лекционных и семинарских занятий.

Основные темы раздела:

Тема 12. Ценообразование в топливно-энергетическом комплексе и ЖКХ.

Тема 13. Ценообразование на медицинские услуги и медикаменты.

Ценообразование на образовательные услуги. Ценообразование на услуги общественного питания

Тема 14. Ценообразование на транспортные услуги (грузовые, пассажирские): автомобильные, водные, железнодорожные, воздушные перевозки.

1. *Контрольные вопросы:*

1. Ценообразование на продукцию общественного питания.
2. Ценообразование на продукцию топливно-энергетического комплекса.
3. Формирование тарифов на электроэнергию.
4. Ценообразование в сельском хозяйстве.
5. Ценообразование на лекарственные средства и медицинские услуги.
6. Тарифы на бытовые коммунальные услуги, услуги связи.
7. Формирование тарифов на транспортные услуги (жд, водный, автомобильный).
8. Мировой рынок и мировые цены. Принцип определения цены.
9. Ценообразование на строительную продукцию.

2. *Практическое задание*

1. Подготовить сообщение на тему «Особенность ценовой политики в сфере услуг» (по выбору).

2. *Решение задач.*

Задача 1. Себестоимость молока 1,0 л, составляет 26 руб., а рентабельность предприятия-изготовителя - 20% от себестоимости. Молоко поступает в магазин без посредников, торговая надбавка составляет 10% от свободной отпускной цены. Следует определить розничную цену продукта и процент (удельный вес) каждого элемента в розничной цене товара (себестоимости, прибыли, НДС и торговой надбавки).

Задача 2. Исчислить среднюю квартальную цену отдельных товаров на основе следующих данных:

Наименование товара	Продано товаров		Цена товара, руб.		Средняя квартальная цена, руб.
	за январь, февраль	за март	до марта	в марте	
Мясо, кг	500000	300000	220,0	245,0	
Сахар, кг	200000	280000	44,0	45,0	
Рыба, кг	120000	150000	311,0	332,0	
Соль, кг	50000	520000	14,0	15	

Задача 3. Растительное масло 1 л продается в магазине по цене 75 руб. и поступает непосредственно от завода-изготовителя. Торговая надбавка составляет 25% от свободной отпускной цены. Рентабельность продукции 20%.

Следует определить себестоимость и прибыль изготовителя, а также процент (удельный вес) каждого элемента в розничной цене товара (с\с, прибыль, НДС и торговой надбавки).

Задача 4. Себестоимость «карамели» 1 кг составляет 30 руб., а рентабельность предприятия-изготовителя - 20% от себестоимости. Конфеты поступают в магазин непосредственно от предприятия-изготовителя без посредников. Торговая надбавка составляет 20% от свободной отпускной цены.

Следует определить розничную цену конфет и процент (удельный вес) каждого элемента в розничной цене товара (себестоимости, прибыль, НДС и торговой надбавки).

3. *Тесты для самостоятельной работы*

1. Дискриминация цен — это:

- 1) установление разных цен на один и тот же товар для разных групп потребителей;
- 2) установление сезонных цен;

- 3) предоставление скидок с цен;
 - 4) продажа товара по цене ниже себестоимости его производства.
2. Основанием для выделения твердых цен является:
- а) степень регулирования;
 - б) устойчивость во времени;
 - в) ориентир для фиксации контрактных цен;
 - г) постоянство структурных элементов.
3. При расчете средних цен за несколько временных интервалов следует использовать среднюю арифметическую взвешенную-
- а) при одинаковых объемах продаж;
 - б) при значительных колебаниях объемов продаж;
 - в) при значительных качественных различиях в продаваемой продукции;
 - г) при продаже в разных сегментах рынка.
4. Подвижная цена — это:
- а) цена разнородных по качеству товаров, устанавливаемая в среднем вне зависимости от индивидуальных качеств, сортов отдельных единиц товара;
 - б) цена, по которой товар реализуется с немедленной оплатой;
 - в) зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится;
 - г) цена, установленная на основе изучения спроса и предложения в условиях сильно монополизированного рынка.
5. Зональная цена — это цена, которая:
- 1) устанавливается на товар при его доставке к месту назначения;
 - 2) неодинакова для разных потребителей в пределах определенной географической зоны;
 - 3) включает усредненные расходы по доставке товара к месту назначения;
 - 4) имеет единое значение в пределах определенной географической зоны.
6. Вопросами ценообразования медицинских услуг занимаются на уровне:
- 1) федеральном;
 - 2) субъектов Федерации;
 - 3) местного самоуправления;
 - 4) организации.

Раздел 4. Законодательные аспекты в вопросах ценообразования

С разделом 4 «Законодательные аспекты в вопросах ценообразования» студенты знакомятся во время лекционных и семинарских занятий.

Основные темы раздела:

Тема 15. Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе РФ: Определение цены при заключении договора. Изменение цены после заключения договора. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда).

Вопросы ценообразования в Налоговом Кодексе РФ: особенности формирования и условия пересмотра. Ставки акцизов и НДС.

Тема 16. Вопросы ценообразования в законодательных актах местных органов самоуправления.

Тема 17. Ценообразование на конкурсные проекты (тендеры): сущность и виды торгов; выбор цены предложения. Классификация способов закупок продукции для государственных нужд (виды, сущность конкурсов).

1. Контрольные вопросы:

1. Ценообразование на конкурсные проекты: сущность и виды торгов; выбор цены предложения.

2. Классификация способов закупок продукции для государственных нужд (виды, сущность конкурсов).
3. Определение цены при заключении договора. Изменение цены после заключения договора.
4. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда).

2. Практическое задание

Подготовить сообщения по темам:

- «Особенность вопросов ценообразования в законодательных актах местных органов».
- «Особенность вопросов ценообразования в законодательной базе РФ».

2. Решение задач.

Задача 1. Рассчитайте контрактную цену товара. Из Пекина (КНР) в Благовещенск (РФ) ввозится партия жк-телевизоров в количестве 100 штук. Цена товара с завода – изготовителя – 100 000 долл. США, стоимость погрузки товара в Пекине – 100 долларов США. Стоимость перевозки от Пекина до Благовещенска составила 4000 долларов. Сделка заключена на условиях поставки СРТ – Благовещенск.

Задача 2. Рассчитайте контрактную цену товара. Из Пекина (КНР) в Благовещенск (РФ) ввозится партия жк-телевизоров в количестве 100 штук. Цена товара с завода – изготовителя – 100 000 долл. США, стоимость погрузки товара в Пекине – 100 долларов США. Стоимость перевозки от Пекина до Благовещенска составила 4000 долларов. Сделка заключена на условиях поставки FCA-Пекин.

Задача 3. Рассчитайте контрактную цену товара. Из Пекина (КНР) в Благовещенск (РФ) ввозится партия жк-телевизоров в количестве 100 штук. Цена товара с завода – изготовителя – 100 000 долл. США, стоимость погрузки товара в Пекине – 100 долларов США. Стоимость перевозки от Пекина до Благовещенска составила 4000 долларов. Сделка заключена на условиях поставки FOB-Пекин.

3. Тесты

1. Скользящая цена — это:
 - а) цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения;
 - б) цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта;
 - в) цена, учитывающая инфляцию издержек;
 - г) цена, при которой производственная фирма может лишь возмещать свои издержки.
2. В каких случаях применяют расчетные методы анализа мировых цен?
 - а) в условиях производства стандартной массовой продукции;
 - б) в условиях производства заказной продукции.
4. Назовите стадии жизненного цикла, располагающие к снижению цен:
 - а) спада;
 - б) внедрение на рынок;
 - в) зрелости;
5. Зональная цена — это цена, которая:
 - 1) устанавливается на товар при его доставке к месту назначения;
 - 2) неодинакова для разных потребителей в пределах определенной географической зоны;
 - 3) включает усредненные расходы по доставке товара к месту назначения;
 - 4) имеет единое значение в пределах определенной географической зоны.

6. Вопросами ценообразования медицинских услуг занимаются на уровне:
- 1) федеральном;
 - 2) субъектов Федерации;
 - 3) местного самоуправления;
 - 4) организации.
7. Кем устанавливаются ставки таможенных пошлин, действующие в РФ:
- а) ГТК;
 - б) Президентом РФ;
 - в) Министерством торговли;
 - г) Правительством РФ?
8. Законом «О таможенном тарифе» установлены следующие виды ставок пошлин:
- а) адвалорные;
 - б) сезонные;
 - в) специфические;
 - г) комбинированные.
9. Кем в РФ определяется порядок предоставления тарифных преференций:
- а) ГТК;
 - б) Президентом РФ;
 - в) коллегией ГТК;
 - г) Правительством РФ?
10. С какой целью определяется таможенная стоимость товаров:
- а) для расчета таможенных пошлин;
 - б) для начисления налогов;
 - в) для выбора таможенного режима?

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) Список рекомендуемой литературы

основная

1. Салимжанов Иньятулла Катдусович Ценообразование : учебник для вузов по спец. "Экон. теория", "Нац. экономика", "Экономика и управление на предприятии" (по отраслям) / Салимжанов Иньятулла Катдусович. - 2-е изд., стереотип. - М. : КноРус , 2010. - 302 с. - ISBN 978-5-406-00838-6 (в пер.) : 180.00.
2. Тарасевич Валентина Михайловна.Ценовая политика предприятия : учебник для вузов по экон. спец. / Тарасевич Валентина Михайловна; под ред. Г. Л. Багиева. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2010. - 318 с. : ил. - (Учебник для вузов). - ISBN 978-5-49807-193-0 (в пер.) : 242.00.

Б) дополнительная

1. Вальтух Константин Куртович Воспроизводство и ценообразование : теория. Исследования системной статистики. Т. 3, Ч. 1 : Динамика затрат труда. Динамика оплаты труда / Вальтух Константин Куртович; Ин-т экономики и организации промышленного производства СО РАН. - М. : Янус-К, 2013. - 739 с. : ил. - Библиогр.: с. 732-735. - ISBN 978-5-8037-0599-4 (в пер.) : 200.00.
2. Ковалев Анатолий Павлович. Ценообразование на рынке машин и оборудования : учеб. пособие для студентов по спец. "Финансы и кредит" / Ковалев Анатолий Павлович. - М. : КноРус , 2012. - 127 с. - ISBN 978-5-406-01037-2 : 180.00.
3. Герасименко Валентина Васильевна Ценообразование : учеб. пособие для студентов вузов по направл. 521600 "Экономика" / Герасименко Валентина Васильевна; МГУ им. М. В. Ломоносова, Экон. фак. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 419 с. : ил. - (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова). - ISBN 978-5-16-002012-9 (в пер.) : 247.00.
4. Липсиц Игорь Владимирович Ценообразование : учеб.-практ. пособие : учеб. пособие по направл. "Маркетинг" / Липсиц Игорь Владимирович. - М. : Юрайт, 2011. - 399

с. : ил. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-0815-2 : 239.00.

в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

- 1.Электронный каталог научной библиотеки УлГУ
- 2.Система ГАРАНТ: электронный периодический справочник {Электронный ресурс}. - Электр.дан.(7162 Мб:473378 документов).- {Б.И.,199-}