МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования

«Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева» в г.Белово

кафедра экономической безопасности и менеджмента

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

Программа курса и методические указания к практическим занятиям для студентов очной формы обучения специальности

38.05.01 «Экономическая безопасность», специализация «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности»

Составитель Е.В. Лейбутина

|  |
| --- |
| Рассмотрены на заседании кафедры  Протокол № 6 от 18.02.2020  Утверждены  учебно-методическим Советом  филиала КузГТУ в г. Белово  Протокол № 8 от 25.03.2020 |
|  |

БЕЛОВО 2020

**1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине "Ценообразование", соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Освоение дисциплины направлено на формирование:

профессиональных компетенций:

ПК-27 - владеть способностью анализировать результаты контроля, исследовать и обобщать причины и последствия выявленных отклонений, нарушений и недостатков и готовить предложения, направленные на их устранение.

Знать:

- основные категории и законы ценообразования;

- базовые модели теории ценообразования.

Уметь:

- использовать источники экономической, социальной, управленческой информации;

- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, обобщать причины и последствия выявленных отклонений, нарушений и недостатков и готовить предложения, направленные на их устранение

Владеть:

- навыками анализа и оценки эффективности деятельности организации по управлению ценами;

- навыками выявления, обобщения причин и последствий отклонений, нарушений и недостатков в области ценовой политики организации;

- навыками разработки ценовых предложений, направленных на устранение выявленных отклонений.

профессионально-специализированных компетенций:

ПСК-1.1 - владеть способность принимать оптимальные управленческие решения с учетом критериев экономической эффективности, фактора риска и возможности использования корпоративных ресурсов.

Знать:

- критерии экономической эффективности;

- фактора риска и возможности использования корпоративных ресурсов.

Уметь:

- принимать оптимальные ценовые решения с учетом критериев экономической эффективности, фактора риска и возможности использования корпоративных ресурсов.

Владеть:

- способностью принимать оптимальные ценовые решения с учетом критериев экономической эффективности, фактора риска и возможности использования корпоративных ресурсов

**В результате освоения дисциплины обучающийся в общем по дисциплине должен**

Знать:

- основные категории и законы ценообразования;

- базовые модели теории ценообразования

- критерии экономической эффективности;

- фактора риска и возможности использования корпоративных ресурсов.

Уметь:

- использовать источники экономической, социальной, управленческой информации;

- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, обобщать причины и последствия выявленных отклонений, нарушений и недостатков и готовить предложения, направленные на их устранение;

- принимать оптимальные ценовые решения с учетом критериев экономической эффективности, фактора риска и возможности использования корпоративных ресурсов

Владеть:

- навыками анализа и оценки эффективности деятельности организации по управлению ценами;

- навыками выявления, обобщения причин и последствий отклонений, нарушений и недостатков в области ценовой политики организации;

- навыками разработки ценовых предложений, направленных на устранение выявленных отклонений

- способностью принимать оптимальные ценовые решения с учетом критериев экономической эффективности, фактора риска и возможности использования корпоративных ресурсов.

**2. Место дисциплины в структуре ОПОП специалитета**

Для освоения дисциплины необходимы компетенции (знания умения, навыки и (или) опыт профессиональной деятельности), сформированные в рамках изучения следующих дисциплин: «История экономических учений», «Управление организацией (предприятием)», «Экономика организации (предприятия)», «Экономическая безопасность», «Экономическая теория». В области: основных понятий, категорий, закономерностей социально-экономических явлений и процессов

**3. Объем и содержание дисциплины "Ценообразование" в зачетных единицах**

Общая трудоемкость дисциплины составляет \_4\_зачетных единиц\_144 часа.

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование темы** | **Количество часов** |
| **Тема 1. Сущность цены как экономической категории, характеристики рынка**  Теоретические основы цены. Фундаментальная теория стоимости. Теория предельной полезности. Цена как выражение субъективной оценки полезности товара. Взаимосвязь закона стоимости и законов спроса и предложения. Функции цены | **6** |
| **Тема 2. Факторы рыночного ценообразования**  Цена в различных системах экономического управления. Эластичность спроса по цене. Эластичность спроса по доходу. Условия рыночного ценообразования. Внешние и внутренние факторы, определяющие уровень и динамику цен. Макроэкономические и микроэкономические факторы рыночного ценообразования. Характеристика основных ценообразующих факторов. Конкуренция как ценообразующий фактор. Механизм формирования цен. | **6** |
| **Тема 3. Система цен в экономике**  Определение системы цен. Определяющая роль цен на продукцию базовых отраслей промышленности. Причины, обуславливающие взаимосвязь цен в единой системе. Классификации цен. Группировка цен с учетом базисных условий поставок и продажи товаров. Франкирование цен. Уровень цен. Трансфертные цены. Средние цены. Индексы цен. | **4** |
| **Тема 4. Формирование цен в рыночных условиях. Состав и структура цен**  Система последовательно формирующихся цен. Основные элементы отпускной цены производителя, цен оптового и розничного торговых посредников. Общая характеристика прямых и косвенных налогов в составе различных видов цен. Скидки и надбавки к цене как инструмент стимулирования сбыта. Основные виды скидок, применяемые в коммерческой практике. Факторы, определяющие размер скидок и надбавок Экономические категории: «издержки», «затраты», «расходы». Классификация затрат на производство. Классификация затрат по экономически однородным элементам и по калькуляционным статьям затрат. Роль себестоимости как одного из основных элементов цены. Понятие себестоимости продукции (работ, услуг). Основные виды затрат, входящих в себестоимость: переменные, условно-постоянные (постоянные), прямые и косвенные, предотвратимые и невозвратные, приростные. Калькулирование себестоимости при формировании цены. Способы распределения косвенных затрат по видам продукции (работ, услуг). | **6** |
| **Тема 5. Государственное регулирование цен в рыночных условиях**  Цели, задачи, формы и методы государственного регулирования цен. Факторы, определяющие характер и масштабы государственного регулирования цен. Органы, осуществляющие государственный контроль цен. Санкции за нарушение государственной дисциплины цен. Зарубежный опыт государственного регулирования цен. | **6** |
| **Тема 6. Методы ценообразования, применяемые в коммерческой практике**  Применение расчетных и рыночных методов ценообразования. Виды расчётных методов ценообразования: достоинства и недостатки. Виды рыночных методов ценообразования: достоинства и недостатки. | **6** |
| **Тема 7. Ценовая политика, стратегия, тактика организации**  Понятия ценовой политики, стратегии и тактики предприятия. Их роль в маркетинговой деятельности организации. Этапы разработки ценовой политики и стратегии организации. Стратегии затратного ценообразования, их достоинства, недостатки, условия и масштабы применения. Стратегии рыночного ценообразования, условия их применения. Ассортиментное ценообразование. Ценообразование, ориентированное на спрос. Конкурентное ценообразование. Географические ценовые стратегии. | **6** |
| **Тема 8. Особенности ценообразования в финансово-кредитной сфере**  Особенности ценообразования на кредитном рынке. Особенности ценообразования на рынке ценных бумаг. Факторы, влияющие на образование цен в финансово-кредитной сфере. | **6** |
| **Тема 9. Особенности ценообразования на социальные услуги**  Особенности ценообразования на услуги здравоохранения и образования: формирование и регулирование. | **4** |
| **ИТОГО:** | **50** |

**4. Содержание практических занятий**

**4.1.Общие положения**

Для закрепления теоретических знаний в процессе изучения студентами дисциплины «Ценообразование» в соответствии с учебным планом подготовки специалистов 38.05.01 «Экономическая безопасность» проводятся практические занятия.

Формы контроля знаний студентов в ходе изучения дисциплины «Ценообразование»:

– текущий контроль – оценка уровня подготовки студента в процессе проведения преподавателем практических занятий путем опроса по лекционному материалу и дополнительной литературе;

– промежуточный контроль – выполнение самостоятельной работы в форме заданий;

– итоговый контроль – экзамен, проводимый по практическим и теоретическим вопросам.

**4.2. Содержание практических занятий**

**Занятие 1. Сущность цены как экономической категории, характеристики рынка(6 ч)**

***Цель занятия***: изучить основные категории, освоить задачи и функции цены.

***Перечень обсуждаемых вопросов***:

1. Экономическая сущность категории «цены».

2. Задачи и функции цены в рыночных условиях.

1. Принципы рыночной экономики.
2. Закон стоимости.
3. Стоимость и полезность товара.
4. Закон спроса и предложения.
5. Взаимосвязь закона стоимости и законов спроса и предложения.

***Вопросы для самоконтроля:***

1. Дайте определение категории «цена».

1. Назовите задачи и функции цены в рыночных условиях.
2. Охарактеризуйте закон стоимости.
3. Опишите взаимосвязь стоимости и полезности товара.
4. Опишите взаимосвязь закона стоимости и законов спроса и предложения.
5. Определение сущности цены в рамках двух подходов к ее формированию: рыночного и затратного.

***Задания*:**

1. На основе данных представленных в таблицах покаждому предприятию выработать оптимальные управленческие решения.

Предприятие 1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Продукция № 1 | Продукция № 2 | Продукция № 3 |
| Себестоимость | 20 | 90 | 45 |
| Прибыль | 5 |  |  |
| Цена |  | 100 | 50 |
| Косвенные налоги | 3 | 10 | 10 |

Предприятие 2.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Продукция № 1 | Продукция № 2 | Продукция № 3 |
| Себестоимость | 20 | 70 | 55 |
| Прибыль | 5 |  |  |
| Цена |  | 100 | 50 |
| Косвенные налоги | 5 | 10 | 10 |

2. Познакомьтесь с тарифными ставками таможенных пошлин РФ, стран ЕС, КНР на ввоз сельхозпродуктов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товар | Тарифная ставка на ввоз, % | | |
| ЕС | РФ | КНР |
| Мясо крупного рогатого скота (замороженное) | 200 | 15 | 33 |
| Молоко (3% жирности) | 115 | 15 | 30 |
| Сыр | 120 | 15 | 44 |
| Масло сливочное | 254 | 15 | 35 |
| Пшеница | 173 | 15 | 20-32 |
| Рис | 71 | 15 | 65 |
| Сахар | 274 | 30 | 37-46 |
| Соки плодово-ягодные | 215 | 15 | 45-52 |

Как влияют тарифные ставки на размер импорта продуктов питания?

* каком случае цены на продукцию сельского хозяйства стимулируют увеличение импортных поставок, а в каком – поставок отечественного товаропроизводителя?

**Занятие 2. Факторы рыночного ценообразования(6 ч)**

***Цель занятия:*** иметь представления о макроэкономических, микроэкономических, внутренних и внешних факторах ценообразования.

***Перечень обсуждаемых вопросов:***

1. Макро- и микро- экономические факторы ценообразования.
2. Внешние и внутренние факторы, определяющие уровень и динамику цен.
3. Конкуренция, как ценообразующий фактор.
4. Эластичность спроса по цене и по доходу как фактор ценообразования.
5. Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене.

***Вопросы для самоконтроля:***

1. Назовите основные макро- и микро- экономические факторы ценообразования.

2. Назовите основные внешние и внутренние факторы, определяющие уровень и динамику цен.

3. Дайте характеристику конкуренции как фактору ценообразования.

1. Охарактеризуйте понятие «эластичность спроса по цене».
2. Назовите основные группы эластичности спроса по цене.
3. Назовите основные факторы, влияющие на эластичность спроса по цене.

***Задания:***

1. Определите возможное изменение выручки в результате повышения цены на 15 %, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен 2,5.

2. Цена на проезд в маршрутном такси возросла с 14 руб. до 16 руб. В результате этого спрос на данный вид транспорта снизился с 56 чел. до 54 чел. Рассчитать коэффициент эластичности, сделать вывод.

3. Цена на товар снизилась на 5 %, спрос увеличился за календарный период с 3000 штук до 3150 штук. Определить коэффициент эластичности. Сделать вывод.

4. Две подруги зашли в кафе и заказали мороженое, не глядя на цену. Первая попросила два шарика мороженого, а вторая на 50 руб. Оцените для каждой подруги эластичность спроса по цене.

**Занятие 3. Система цен в экономике (4ч)**

***Цель занятия:*** получить представление о действующейсистеме цен в современной экономике, рассмотреть различные виды цен, рассмотреть механизмы формирования цен.

***Перечень обсуждаемых вопросов:***

1. Механизм формирования цен.
2. Классификация цен в зависимости от механизма формирования цен.
3. Классификация цен в зависимости от экономических признаком и особенностей выпускаемой продукции.
4. Классификация цен в зависимости от отраслевых признаков и особенностей товарного обращения.
5. Цены продукции строительства.
6. Тарифы пассажирского и грузового транспорта.
7. Группировка цен с учетом базисных условий поставок и продажи товаров.

***Вопросы для самоконтроля:***

1. Охарактеризуйте механизм формирования цен в рыночных условиях.

1. Назовите основные виды цен в зависимости от механизма формирования цен.
2. Назовите основные виды цен в зависимости от экономических признаков и особенностей выпускаемой продукции.
3. Назовите основные виды цен в зависимости от отраслевых признаков и особенностей товарного обращения.
4. Назовите основные цены на продукцию строительства.
5. Назовите основные тарифы пассажирского и грузового транспорта.
6. Назовите основные виды цен с учетом базисных условий поставок и продажи товаров.

***Задание:***

Известно, что в текущем периоде доля затрат наэлектроэнергию в цене машиностроительной продукции составляла 20 %, доля затрат на оплату труда – 26 %. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18 %, ставки заработной платы вырастут на 15 %, как при этом изменится цена на машиностроительную продукцию.

***Примерные вопросы для проведения коллоквиума 1***

1. Сущность, содержание закона стоимости;

2. Взаимосвязь закона стоимости и законов спроса и предложения;

3. Сущность функций цен;

4. Классификация цен, используемая в коммерческой практике;

5. Группировка цен с учетом базисных условий поставок и продажи товаров.

**Занятие 4. Формирование цен в рыночных условиях.**

**Состав и структура цен(6 ч)**

***Цель занятия:*** получить знания о принципе и процессеформирования цен в рыночных условиях, рассмотреть составные элементы конечной розничной цены.

***Перечень обсуждаемых вопросов:***

1. Понятие состава и структуры цен.
2. Основные виды цен на пути движения товара от производителя к потребителю.
3. Основные элементы конечной розничной цены.
4. Классификация основных затрат, входящих в себестоимость.
5. Характеристика прямых и косвенных налогов в составе цены.
6. Скидки и надбавки, применяемые к цене.

***Вопросы для самоконтроля:***

1.Назовите основные виды цен на пути движения товара от производителя к потребителю.

2.Назовите и охарактеризуйте основные элементы конечной розничной цены.

3.Назовите основные затраты, входящие в себестоимость.

4.Назовите и охарактеризуйте прямые и косвенные налоги в составе цены.

5.Назовите надбавки и основные скидки, применяемые к цене.

***Задания:***

1.Определить структуру свободной отпускной ирозничной цены платья женского, реализуемого частным магазином. Если известно, что полная себестоимость платья составляет 2680 руб., свободная отпускная цена с НДС – 3860 руб., свободная розничная (рыночная) цена – 5095 руб. Ставка НДС – 18 %, оптовая надбавка – 11 %.

2. Определить:

а) свободную розничную цену изделия;

б) цену, по которой предприятие розничной торговли будет рассчитываться с оптовой базой;

в) прибыль промышленного предприятия от реализации данного изделия и рентабельность производства изделия.

Составить структуру свободной розничной цены, если известно:

– себестоимость – 25 120 руб.;

– отпускная цена с НДС – 45 380 руб.;

– оптовая надбавка – 8 % к отпускной цене;

– торговая надбавка – 20 % к отпускной цене.

3.Составить калькуляцию себестоимости пары мужских модельных ботинок. Определить прибыль от реализации одной пары ботинок и прибыль, оставшуюся в распоряжении предприятия. Составить структуру свободной отпускной цены одной пары ботинок.

Исходные данные для расчета:

* 1. затраты на 100 пар ботинок: сырье и основные материалы – 12 250 руб.; вспомогательные материалы – 75 руб.; топливо и электроэнергия на технологические нужды – 2 руб.; з/плата производственных рабочих – 1060 руб.; страховые взносы – 30 % от з/платы производственных рабочих; расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 47 % от з/плате производственных рабочих; общепроизводственные расходы – 20 % от з/плате производственных рабочих; общехозяйственные расходы – 79 % от з/плате производственных рабочих; коммерческие расходы – 0,3 % от производственной себестоимости; транспортные расходы – 14 % от производственной себестоимости.
  2. свободная отпускная цена одной пары мужских модельных ботинок (с НДС) – 287,9 руб.

3) ставка налога на прибыль – 20 %.

***Примерные задания для проведения контрольной работы 1***

1. Определить цену изделия А, В и прибыль предприятия-производителя, если известно:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Изделие А | Изделие В |
| 1.Плановый выпуск, шт. | 100 | 200 |
| 2.Фактический выпуск, шт. | 250 | 190 |
| 3.Плановая сумма прямых затрат на изделие, руб. | 11 | 9 |
| 4.Плановая рентабельность, % | 7 | 9 |

Общая сумма косвенных затрат: по плану – 9000 руб., фактически на 12 % больше. Удельные прямые затраты в отчетном периоде увеличились на 10 % по изделию А и на 11 % по изделию В.

Косвенные затраты распределяются пропорционально объему выпуска в натуральном выражении.

1. Составьте плановую калькуляцию и определите структуру свободной отпускной цены костюма мужского. Расчет стоимости сырья и материалов производится на основе данных таблицы:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сырье и материалы | Норма, м. | Цена, руб./м. | Сумма, руб. |
| Ткань верха | 4,05 | 134,2 |  |
| Подкладка шелковая | 1,83 | 22,1 |  |
| Подкладка х/бумажная | 1,77 | 11,3 |  |
| Фурнитура | - | - | 4,5 |
| Плечики | - | - | 3,0 |
| Корсажная тесьма | - | - | 1,0 |
| Заготовительные расходы | - | - | 1,0 |
| Возвратные отходы | - | - | 1,1 |
| **Итого:** | - | - |  |

Исходные данные для расчета:

– основная заработная плата производственных рабочих – 13,5 руб.;

– дополнительная заработная плата – 20 % от основной з/платы;

– страховые взносы – 30 % от основной и дополнительной з/платы;

– накладные расходы – 60 % от основной заработной платы производственных рабочих;– коммерческие расходы – 0,2 % от производственной себестоимости;

– свободная отпускная цена костюма с НДС – 824,3 руб.

– НДС – 20 % от свободной отпускной цены (без НДС).

3. Данные для расчета приведены в таблице:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Изделие А | Изделие В |
| 1.Прямые затраты на изделие, руб. |  |  |
| - по плану | 34 | 18 |
| - по факту | 35 | 17 |
| 2.Плановый выпуск, шт. | 120 | 90 |
| 3.Фактический выпуск, шт. | 110 | 91 |
| 4.Рентабельность плановая, % | 6 | 9 |
| 5.Общая сумма косвенных затрат по плану на период, руб. | 12000 | 12000 |
| 6.Коэффициент увеличения общей суммы косвенных затрат по сравнению с планом | 1,2 | 1,2 |

На основе данных таблицы рассчитать:

1.Полную плановую себестоимость изделия А и изделия В при условии распределения косвенных затрат пропорционально прямым затратам на единицу продукции.

2.На основе рассчитанной плановой себестоимости каждого изделия определить плановые цены изделия А и В (без косвенных налогов) по затратному принципу, когда прибыль включается в цену по показателю плановой рентабельности продукции.

3.Среднюю фактическую рентабельность продукции и общий финансовый результат от продажи продукции, если продажа осуществлялась по плановым ценам.

4.Организация реализует линолеум по цене 150 руб. за 1 м2. Удельные переменные затраты составили 100 руб./мес., постоянные – 300 000 руб./мес. Менеджера интересует, сколько линолеума нужно продать по сложившейся рыночной цене, чтобы покрыть все затраты.

5.Организация реализует яблоки двух сортов. Цена 1 кг яблок одного сорта 50 руб., переменные затраты – 36 руб., доля яблок данного сорта в товарообороте – 40 %. Цена 1 кг яблок другого сорта – 35 руб., переменные затраты – 18 руб., доля яблок данного сорта в товарообороте – 60 %. Постоянные затраты 500 000 руб. Определить точку безубыточности и необходимый объем продаж для получения целевой прибыли в размере 300 000 руб.

**Занятие 5. Государственное регулирование цен**

**в рыночных условиях (6ч)**

***Цель занятия:*** рассмотреть основы государственного регулирования ценообразования в рыночных условиях в соответствии с действующим законодательством.

***Перечень обсуждаемых вопросов:***

1. Цели и задачи государственного регулирования цен.

2.Формы и методы государственного регулирования цен.

3.Прямое (административное) воздействие государства на цены.

4.Факторы, определяющие масштабы государственного регулирования цен, соотношение методов прямого и косвенного воздействия государства на цены.

***Вопросы для самоконтроля:***

1.Охарактеризуйте цели и задачи государственного регулирования цен.

2.Назовите формы и методы государственного регулирования цен в рыночных условиях.

3.Назовите факторы, определяющие масштабы государственного регулирования цен.

4.Назовите методы прямого воздействия государства на цены.

5.Назовите методы косвенного воздействия государства на цены.

***Задания:***

1. В условиях предоставления предприятиям-производителям права формирования свободных оптовых отпускных цен, устанавливающихся исходя их конъюнктуры рынка, не является ли утверждение минимальных цен на водку, ликеро-водочную и другую алкогольную продукцию крепостью свыше 28 % фактором, ограничивающим это право производителя, а также способом искусственного повышения цен на эту продукцию?

2. В чем заключается основной недостаток регулирования цен посредством установления предельного уровня рентабельности и предельного размера снабженческо-сбытовой надбавки?

**Занятие 6. Методы ценообразования, применяемые**

**в коммерческой практике(6 ч)**

***Цель занятия:*** получить представление о методах определения цены, применяемых в коммерческой практике предприятий, организаций.

***Перечень обсуждаемых вопросов:***

1.Сущность, масштабы применения затратных и параметрических методов ценообразования;

2.Сущность, масштабы применения рыночных методов ценообразования.

3.Достоинства и недостатки затратных методов ценообразования.

4.Достоинства и недостатки параметрических методов ценообразования.

5.Достоинства и недостатки рыночных методов определения цены.

***Вопросы для самоконтроля:***

1.Охарактеризуйте затратные методы ценообразования, назовите основные достоинства и недостатки.

2.Охарактеризуйте параметрические методы ценообразования, назовите основные достоинства и недостатки.

3.Охарактеризуйте рыночные методы ценообразования, назовите основные достоинства и недостатки.

***Задания:***

1. Какие параметры вы рекомендуете проанализировать для определения цены бальным методом на следующие виды товаров: телевизоры, принтеры, образовательные услуги, медицинские услуги. На основе разработанных данных определить цены бальным методом на предложенные товары.

2. Рассчитайте цену на новый электродвигатель, мощность которого составляет 30 кВт, если в качестве базового используется электродвигатель мощностью 20 кВт по цене 3 000 руб., остальные параметры неизвестны.

3. Определить верхний уровень цены на кухонную электрическую плиту бальным методом, если цена базовой плиты 8 950 руб., бальная оценка основных параметров базового и нового изделий приведена в таблице.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Оценка параметров, баллов | | | | | |
| Количество потребляемой электроэнергии | Разнообразие функций | Дизайн | Срок  службы | Безопас-  ность | Мощность |
| Базовая | 75 | 50 | 40 | 60 | 45 | 40 |
| Новая | 80 | 70 | 55 | 60 | 52 | 50 |
| Коэффициент весомости | 0,3 | 0,2 | 0,1 | 0,2 | 0,1 | 0,1 |

4.На основе исходных данных определить, что выгоднее для предприятия – производство фасованного молока, кефира или сметаны.

Калькуляция затрат на производство молочной продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Затраты на 1 т. продукции, руб. | | |
| Молоко фасованное  2,5% | Кефир фасованный 2,5% | Сметана весовая 15% |
| Сырье и основные материалы | 2132 | 2308 | 11040 |
| Транспортные расходы | 204 | 204 | 1236 |
| Вспомогательные материалы | 740 | 788 | 60 |
| Топливо и энергия на технологические цели | 266 | 288 | 1250 |
| З/п производственных рабочих с начислениями | 50 | 58 | 34 |
| РСЭО | 320 | 426 | 1202 |
| Итого переменные затраты: |  |  |  |
| Цеховые расходы | 110 | 90 | 100 |
| Общезаводские расходы | 380 | 454 | 476 |
| Итого полная себестоимость: |  |  |  |
| Рыночная цена в розничной торговле | 10000 | 11000 | 26000 |
| Снабженческо-сбытовая надбавка, в % к отпускной цене | 25 | 25 | 25 |
| Торговая надбавка, в % к цене закупки | 15 | 15 | 15 |
| Прибыль производителя по полным затратам |  |  |  |
| Прибыль производителя по сокращенным затратам |  |  |  |
| Рентабельность по полным затратам, % |  |  |  |
| Рентабельность по сокращенным затратам, % |  |  |  |

***Примерные задания для проведения контрольной работы 2***

**Ситуационная задача 1.**

Оцените влияние изменения цены товара на финансовые результаты организации. Организация продает компьютеры по цене 25 000 руб. Начальные удельные переменные затраты составляют 17 000 руб. Постоянные затраты 3 000 000 руб. в месяц. Оцените необходимое изменение объема продаж для обоснования целесообразности решений об изменении цен.

*Вариант 1.* Снизить цену на 10 % при неизменных затратах и продаже одной модели компьютеров.

*Вариант 2.* Снизить цену на 10 %, что обусловлено сниже-нием переменных затрат (цены закупки) на 10 %, что это приведет к росту постоянных затрат на 500 000 руб. (дополнительные затраты на рекламу и продвижение товара).

*Вариант 3.*Снизить цену на 10 % при неизменных затратах и продаже нескольких моделей компьютеров. Организация продает модель по цене 22 000 руб., при переменных затратах 19 000 руб. (известно, что объемы продаж сократятся в данном случае на 2 %) и модель по цене 26 000 руб. при переменных затратах 18 000 руб. (известно, что объемы продаж сократятся в данном случае на 5 %).

*Вариант 4.* Снизить цену на 10 % при неизменных затратах ипродаже одной модели компьютера, а также принтера по цене 10 000 руб. при переменных затратах 7 000 руб. (известно, что объемы продаж увеличатся в данном случае на 4 %) и модема по цене 3 000 руб. при переменных затратах 2 000 руб. (объемы его продаж увеличатся на 6 %).

**Ситуационная задача 2.**

По предприятию известны следующие данные:

постоянные затраты в год – 50 000 руб.;

отпускная цена единицы продукции – 18 руб

переменные затраты на единицу продукции – 10 руб.;

текущий объем продаж – 8000 шт.

Оцените расчетным путем возможное изменение цены товара, при условии, что предприятие в следующем году планирует сократить переменные затраты на 10 % и постоянные затраты на 5000 руб., объем продаж прогнозируется тот же. Какую отпускную цену единицы продукции следует установить, если предприятие планирует увеличение прибыли на 15 % при продаже прежнего количества продукции.

**Занятие 7. Ценовая политики, стратегия,**

**тактика организаций (6 ч)**

***Цель занятия:*** рассмотреть основные виды политик, стратегий, применяемых в коммерческой практике организаций, предприятий.

***Перечень обсуждаемых вопросов:***

1.Ценовая политика организаций.

2.Основные цели функционирования организаций.

3.Основные ценовые стратегии, применяемые в коммерческой практике.

4.Основные этапы разработки ценовых стратегий.

***Вопросы для самоконтроля:***

1.Назовите основные цели организации, исходя из которых в последствии разрабатывается политика организаций.

2.Назовите основные факторы, влияющие на выбор и разработку ценовых стратегий для организаций.

3.Назовите основные типы стратегий, применяемых в коммерческой практике российских организаций.

4.Охарактеризуйте этапы разработки ценовых стратегий.

***Задание:*** провести сравнительный анализ ценовых стратегий, применяемых в коммерческой практике.

***Примерные вопросы для проведения коллоквиума 2***

1. Этапы разработки ценовой стратегии.

2.Сущность ценовой политики, стратегии, тактики организаций.

3.Характеристика целей ценовой политики, преследуемые организацией на различных этапах развития.

4.Классификация стратегий ценообразования, применяемых в коммерческой практике.

**Занятие 8. Особенности ценообразования в**

**финансово-кредитной сфере (6 ч)**

***Цель занятия:*** получить представление о принятии адекватных финансовых решениях при обосновании цены в финансово-кредитной сфере.

***Перечень обсуждаемых вопросов:***

1.Особенности ценообразования на кредитном рынке.

2.Понятие учетной ставки.

3.Определение издержек, значимых для принятия решения о цене кредита.

4.Особенности ценообразования на рынке ценных бумаг.

5. Факторы, оказывающие влияние на образование цен финансового рынка.

***Вопросы для самоконтроля:***

1.Дайте определение ключевой ставки.

2.Дайте определение индексам на фондовой биржи.

***Задания:***

1. Определить доходность вложений в акции различных АО, если известна цена их приобретения и нынешняя стоимость (усред. ден. ед.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| PV1 =30 | С 1=36 | PV6 = 41 | С6 = 30 |
| PV2 =35 | С2 = 48 | PV7 = 45 | С7 = 40 |
| PV3 =39 | С3 = 40 | PV8 = 39 | С8 = 38 |
| PV4 =20 | С4 = 25 | PV9 = 32 | С9 = 25 |
| PV5 =45 | С5 = 37 | PV10 = 25 | С10 = 19 |

2. Определить доходность вложений в акции различных АО, если известна цена их приобретения и нынешняя стоимость (усред. ден. ед.)

|  |  |
| --- | --- |
| PV1 = 30 | С1 = 36 |
| PV2 = 35 | С2 = 48 |
| PV3 = 39 | С3 = 40 |
| PV4 = 20 | С4 = 25 |
| PV5 = 45 | С5 = 37 |
| PV6 = 41 | С6 = 30 |
| PV7 = 45 | С7 = 40 |
| PV8 = 39 | С8 = 38 |
| PV9 = 32 | С9 = 25 |
| PV10 = 25 | С10 = 19 |

**Занятие 9. Особенности ценообразования**

**на социальные услуги (4 ч)**

***Цель занятия:*** получить представление о принятии адекватных финансовых решениях при обосновании цены на социальные услуги.

***Перечень обсуждаемых вопросов:***

1.Особенности ценообразования на услуги здравоохранения.

2. Особенности ценообразования на услуги образования.

3.Цены «пола» и цены «потолка».

4.Особенности ценообразования на социальные услуги.

***Вопросы для самоконтроля:***

1.Дайте определение цены «пола», цены «потолка».

2.Дайте определение эластичности спроса по цене.

***Задания:***

1. Цена модельной женской стрижки в салоне парикмахерских услуг составляет 500 руб., переменные затраты 320 руб. Ожидается рост переменных затрат на 10 %. Проанализируйте последствия возможных альтернативных решений фирмы.

*Решение 1.* Увеличить цену стрижки для компенсации возросших затрат. Как изменится при этом спрос покупателей и выручка, если коэффициент эластичности спроса по цене равен -2?

*Решение 2.* Оставить цену на прежнем уровне. На сколькоследует изменить объем предоставляемых услуг, чтобы данное решение было безубыточным?

**2.** Имеются следующие данные о работе обувного магазина:

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Фактическое значение |
| Объем продаж, пар | 25 000 |
| Средняя розничная цена за пару, руб. | 1 400 |
| Закупочная цена за пару, руб. | 1 050 |
| Совокупные постоянные издержки, руб. | 1 800 000 |

Определить точку безубыточности. Рассчитать прибыль (убыток) компании.

Сложившийся уровень прибыли не устраивает руководителей предприятия, поэтому обсуждаются предложения, направленные на повышение прибыли. Оцените результаты реализации каждого предложения.

1.Если бы за реализацию одной пары обуви были введены комиссионные (продавцам, осуществляющим торговлю) в размере 5 %, сколько пар обуви нужно было бы реализовать ежегодно, чтобы прибыль увеличилась на 20 % по сравнению с базовым уровнем? Каким должен быть коэффициент эластичности?

2. Предположим, что на следующий год предполагается провести дополнительную рекламную компанию, которая обойдется организации в 80 000 руб., в то же время цены реализации должны быть увеличены на 10 %. Какой будет точка безубыточности? При каком объеме продаж прибыль увеличится на 20 %? Какой должна быть эластичность спроса по цене, чтобы при увеличении цены на 10 % обеспечить необходимый объем продаж?

**3.**Компания производит только один товар. Основные показатели базового периода представлены ниже.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Фактическое значение |
| Цена реализации единицы продукции | 330 |
| Переменные издержки на единицу продукции | 210 |
| Совокупные постоянные издержки | 215 000 |
| Прибыль | 300 000 |

Уровень прибыли признан неприемлемым, в связи с этим были разработаны альтернативные предложения:

1.снизить цену реализации на 10 %;

2.повысить цену реализации на 8 %.

Рассчитайте годовую прибыль по каждому предложению, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен (-2). Обратите внимание на то, что каждое предложение является независимым.

**4.3. Перечень вопросов для проведения промежуточной**

**аттестации студентов (зачета)**

1. Цена как экономическая категория, ее основные функции.

2. Основные ценообразующие факторы.

3. Закон стоимости. Взаимосвязь закона стоимости и законов спроса и предложения.

4. Ценовая политика государства. Цели, формы и методы государственного регулирования цен.

5. Механизм формирования цен в рыночных условиях

6. Определение системы цен. Взаимосвязь различных видов цен.

7. Виды цен в зависимости от сферы товарного обращения, вида рынка. Трансфертные цены.

8. Виды цен в зависимости от степени новизны товара.

9. Виды цен по способу фиксации в контракте.

10. Виды цен в зависимости от учета в них транспортных расходов.

11. Виды цен в зависимости от характера и степени государственного регулирования.

12. Публикуемые и расчетные цены.

13. Цены действующие, сопоставимые, средние.

14. Цены во внешнеторговом обороте.

15. Состав и структура различных видов цен.

16. Себестоимость как базовый элемент цены.

17. Виды затрат, входящих в себестоимость.

18. Полная и сокращенная себестоимость в ценообразовании.

19. Сущность ценовой политики, стратегии и тактики организации.

20. Этапы разработки ценовой политики, стратегии организации.

21. Ценовая тактика организации.

22. Стратегии затратного ценообразования, условия и масштабы их применения.

23. Надбавки и скидки к цене (оптовые, платежные, дилерские).

24. Надбавки и скидки к цене (экспортные, сезонные, сервисные, клубные).

25. Надбавки и скидки к цене (за возврат ранее купленного товара, с учетом межкультурных коммуникаций, специальные).

1. **Список рекомендованной литературы**

**5.1. Основная литература:**

1. Слесаренко, Е. В. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов специальности 080101.65 «Экономическая безопасность» всех форм обучения / Е. В. Слесаренко; ФГБОУ ВПО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. финансов и кредита. – Кемерово : Издательство КузГТУ, 2013. – 126 с.1 электрон. опт. диск (CD-ROM) – Доступна электронная версия: [http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=91088&type=utchposob:common](http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=91088&type=utchposob:common%20)

**5.2 Дополнительная литература:**

2. Салимжанов, И.К. Ценообразование: учебник / И.К. Салимжанов. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – 302 с.

3. Лев, М.Ю. Ценообразование: учебник для студентов вузов / М.Ю. Лев.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.–719 с.

4. [Слесаренко,Е.В. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов всех форм обучения по направлению 080100.62 «Экономика», профиль 080107 «Финансы и кредит» / ФГБОУ ВПО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. финансов и кредита . - Кемерово, 2012. - 119 с.](http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=90830&type=utchposob:common) <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=90830&type=utchposob:common>

5. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 368 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04843-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/431752>

6. Ценообразование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 437 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432141>

7. Липсиц, И. В. Ценообразование. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / И. В. Липсиц. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 336 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02867-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432980>.

**5.3. Интернет-ресурсы**

8.Справочная правовая система «КонсультантПлюс» - [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

9.Справочная правовая система «Гарант» – [www.garant.ru](http://www.garant.ru)

Составитель

Лейбутина Евгения Владимировна

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

Программа курса и методические указания к практическим

занятиям для студентов очной формы обучения

специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность»,

специализация «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

Печатается в авторской редакции