

Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Торгово – экономический институт

Кафедра торгового дела и маркетинга

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ  
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ**

Дисциплина Б1.В.ДВ.12.1 Ценовая политика  
индекс и наименование дисциплины в соответствии с ФГОС ВО и учебным планом

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело  
код и наименование направления подготовки/специальности

Профиль 38.03.06.01 Коммерция  
код и наименование направленности (профиля)

форма обучения заочная

Красноярск 2018

Методические указания по выполнению контрольных работ для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело составлены в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по укрупненной группе 38.00.00 Экономика и управление

Направление: 38.03.06 Торговое дело

Профили: 38.03.06.01 Коммерция

Разработчик: \_\_\_\_\_ О. В. Рубан

Методические указания по выполнению и задания для контрольных работ рассмотрены на заседании кафедры « 27 » июня 2018г., протокол № 10

Зав. кафедрой:

\_\_\_\_\_ Ю.Ю. Сулова

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Требования к освоению дисциплины
2. Содержание контрольной работы
3. Указания по выполнению работы
4. Выбор варианта контрольной работы
5. Перечень вопросов для подготовки контрольной работы
6. Критерии оценки контрольной работы
7. Рекомендуемая литература

Приложения

## **Введение**

Целью дисциплины является изучение экономически обоснованной ценовой политики предприятий, учитывающей факторы внешней и внутренней среды, ценовых стратегий и их последовательной реализации для обеспечения эффективного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

Ценовая политика и выбор стратегий ценообразования являются важнейшими элементами коммерческой деятельности организации, поэтому успешное использование их на практике требует изучения как теоретических основ, так и методических подходов с учетом зарубежного опыта и особенностей современных условий рыночной экономики России.

Конечная цель дисциплины заключается в том, чтобы бакалавры направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» на основе приобретенных знаний в дальнейшем могли принимать компетентные решения в области формирования ценовой политики предприятий с учетом конкретных ситуаций на товарных рынках.

Задачей изучения курса «Ценовая политика» является усвоение теоретических знаний по дисциплине и приобретение практических навыков в области расчета цен, обоснования ценовой политики, разработки ценовых стратегий, использования различных методов расчета и обоснования цен.

Изучение дисциплины направлено на изучение:

законодательных, нормативных, методических документов по вопросам формирования цен и ценовой политики в Российской Федерации; - видов цен, их состава и расчета;

сущности ценовой политики, подходов к ее формированию в зависимости от типа рынка, на котором функционирует предприятие и стратегических целей его развития;

целей ценовой политики предприятия и их взаимосвязи с рыночной ситуацией;

роли спроса, предложения, издержек и поведения конкурентов в формировании ценовой политики;

ценовых стратегий, их видов и этапов разработки;

методов ценообразования и расчета цен в зависимости от поставленных целей и задач.

## 1. Требования к освоению дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Код и содержание компетенции	Результаты обучения (компоненты компетенции)
<b>ОПК-3:</b> умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	<i>знать:</i> действующий порядок и методы регулирования цен в Российской Федерации; законодательные, нормативные документы по вопросам формирования и регулирования цен <i>уметь:</i> рассчитывать элементы цены отечественных товаров и продукции в соответствии с действующим законодательством; принимать решения по ценообразованию предприятия с учетом государственного регулирования цен <i>владеть:</i> законодательной и нормативной базой информации по вопросам формирования цен и расчету элементов цены на продукцию и товары
<b>ДПК-3:</b> готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	<i>знать:</i> перечень информации, необходимой для принятия решений по ценам; сущность и типы ценовой политики организации; этапы и подходы к формированию ценовой политики организации; методы ценообразования, применяемые предприятием <i>уметь:</i> оценивать эластичность спроса и учитывать ее при разработке ценовой политики; выявлять и оценивать факторы, определяющие ценовую политику; разрабатывать и обосновывать ценовые стратегии в зависимости от цели предприятия и ситуации на рынке; рассчитывать цены различными методами ценообразования <i>владеть:</i> методами и приемами сбора и анализа информации о спросе, о состоянии конъюнктуры рынка для принятия ценовых решений; терминологией по ценообразованию; методами расчета цен в зависимости от целей организации
<b>ПК-9:</b> готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	<i>знать:</i> сущность и последовательность разработки стратегии ценовой политики предприятия; виды ценовых стратегий; <i>уметь:</i> разрабатывать и оценивать ценовую стратегию предприятия; <i>владеть:</i> методиками выбора оптимальной ценовой стратегии организации и оценки ее реализации;

## 2. Содержание контрольной работы

Содержание контрольной работы определено в соответствии программы дисциплины, которая разработана с учетом квалификационной характеристики, определяющей требования к знаниям, умениям и навыкам бакалавра в области коммерции.

Область профессиональной деятельности бакалавров включает: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Объектами профессиональной деятельности бакалавров являются: товары потребительского и производственного назначения, услуги по торговому, логистическому и рекламному обслуживанию покупателей, коммерческие, торгово-технологические, маркетинговые, логистические процессы, выявляемые и формируемые потребности, средства рекламы, методы и средства испытания и контроля качества товаров, материальные потоки, логистические цепи и системы.

Контрольная работа состоит из трех заданий. Первые два задания носят теоретический характер, третье – предполагает решение задачи. Теоретические вопросы, предложенные для рассмотрения в контрольной работе, являются актуальными на современном этапе развития экономики. Они включают основополагающие научно-теоретические положения ценообразования, ценовой политики, подходов к ее формированию.

Изложение ответов на теоретические вопросы должно быть сопровождено ссылками на соответствующие нормативные документы, стандарты, научную литературу и примеры из практики, публикуемые в СМИ, научных журналах, могут быть использованы Интернет-ресурсы.

При подготовке контрольной работы большое внимание уделяется сущности, формированию хозяйственных взаимоотношений с поставщиками и покупателями, организации бизнес - процессов в оптовой торговле.

Написание контрольной работы предполагает изучение основ ценовой политики предприятий, а также решение задач, направленных на освоение методов ценообразования.

Выполнение контрольной работы предусматривает рассмотрение проблемных вопросов на основе сравнительного изучения литературных источников и обеспечивает развитие учебно-познавательной деятельности студента, профессиональной ориентации, появления интересов в решении практических задач.

### **3. Указания по выполнению работы**

Контрольная работа выполняется самостоятельно, в сроки, указанные в учебном плане и уточненные преподавателем.

Объем работы составляет от 8 до 12 листов основного текста, напечатанного шрифтом Times New Roman 14 с интервалом 1,0. Контрольная работа выполняется в печатном варианте на белых листах бумаги формата А4 с полями: слева – 25 мм, справа – 15 мм, сверху и снизу – 20 мм.

Контрольная работа содержит титульный лист, содержание, ответы на вопросы, список использованной литературы.

Перечень литературы включает в себя не менее 5 источников и оформляется в соответствии с требованиями, предъявляемыми к оформлению библиографического списка. Выполненную работу студент сдает на кафедру. Она должна быть обязательно зарегистрирована методистом кафедры.

#### 4. Выбор варианта контрольной работы

Номер варианта контрольной работы определяется по двум последним цифрам номера зачетной книжки по таблице. Так, студент, имеющий порядковый номер в зачетной книжке - 01, выполняет вариант №01, включающий в себя вопросы 1, 31 и 57.

Выполненная по другому варианту работа признается не зачетной. В этом случае она не рецензируется и возвращается студенту, должна быть выполнена по нужному варианту. При проверке контрольной работы, преподаватель ее рецензирует, по результатам работа допускается к защите или отправляется на доработку.

<b>Вариант</b>	<b>01</b>	<b>02</b>	<b>03</b>	<b>04</b>	<b>05</b>	<b>06</b>	<b>07</b>	<b>08</b>	<b>09</b>	<b>10</b>
<b>Вопросы</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66

<b>Вариант</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>
<b>Вопросы</b>	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	67	68	57	58	59	60	61	62	63	64

<b>Вариант</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
<b>Вопросы</b>	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	51	52	53	54	55	56	1	2	3	4
	65	66	67	68	57	58	59	60	61	62

#### 5. Перечень вопросов для подготовки контрольной работы

1. Особенности формирования и функционирования системы цен.
2. Сущность калькулирования, методы применяемые при калькулировании.
3. Формирование цен с помощью показателей рентабельности.
4. особенности использования различных методов ценообразования.
5. Сочетание и последовательность разработки ценовой политики и ценовой стратегии.
6. механизм и порядок разработки ценовых стратегий в торговой организации.
7. Современная система цен. Перспективы развития.
8. Субъекты государственного регулирования цен, их функции.
9. Изучение реакции покупателей на изменение цен по данным о фактических покупках.

10. Изучение реакции покупателей на изменение цен по данным о предпочтениях и намерениях покупателей
11. Классификация цен по способу фиксации в контракте и по учету фактора времени.
12. Ценообразование на рынке свободной и монополистической конкуренции
13. Ценообразование в условиях олигополии и монополии.
14. Модель безубыточности. Расчет точки безубыточности. Допущения, принятые при построении модели безубыточности.
15. Расчет бюджета закупки товаров
16. Определение самой подходящей схемы расчетов между поставщиком и покупателем.
17. Проблемы ценообразования в современных российских условиях.
18. Мировая цена: сущность; основные виды, источники информации о мировых ценах.
19. Стратегии конкурентного ценообразования.
20. Теоретические концепции цены.
21. Эволюция теории цены
22. Вопросы ценообразования в Налоговом Кодексе Российской Федерации. Методы определения рыночной цены.
23. Подготовка обоснованной начальной цены контракта.
24. Риски ценообразования
25. Особенности ценообразования в розничной торговле
26. Особенности ценообразования в оптовой торговле
27. Особенности ценообразования в сфере государственных закупок
28. Методика построения стратегии ценообразования компании
29. Процесс формирования политики ценообразования компании
30. Внешнеторговое ценообразование
31. Возможные цели и задачи ценообразования компании
32. Современные методы определения цен на продукцию, работы и услуги, применяемые для планирования деятельности
33. Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе Российской Федерации.
34. Стратегия дифференцированного ценообразования. Оценка условий применения.
35. Географические стратегии ценообразования.
36. Ценообразование и оценка бизнеса.
37. Система цен в экономике.
38. Влияние конкуренции на процесс обоснования цен.
39. Определение цены на новые товары.
40. Изучение реакции фирмы на изменение цен конкурентами
41. Затратные методы ценообразования. Сущность, достоинства, недостатки, условия применения.
42. Роль себестоимости в формировании цены: ее значение, виды, порядок расчета, методы калькулирования, пути снижения.

43. Характеристика и состав статей калькулирования себестоимости.
44. Классификация затрат, входящих в себестоимость, их характеристика и значение для целей ценообразования.
45. Ценообразование и стратегия фирмы
46. Прибыль как элемент цены: особенности ее формирования в различных сферах экономики, порядок расчета, обоснования и включения в цену, факторы, влияющие на рентабельность.
47. Косвенные налоги (акцизный налог и налог на добавленную стоимость): их значение, цели введения, особенности расчета и включения в цену в различных сферах экономики.
48. Оптовая и торговая надбавки как элементы цены: значение, обоснование, порядок расчета и включения в цену.
49. Скидки за объем. Виды, условия применения, способы расчета.
50. Экономическое обоснование заявки на участие в торгах.
51. Особенности формирования цен на импортные товары при закупке за счет централизованных валютных средств государства.
52. Ценообразование с учетом фактора времени
53. Ценообразование и электронная торговля
54. Особенности ценообразования на услуги.
55. Влияние на ценообразование на ассортиментную политику.
56. Вопросы ценообразования в Налоговом Кодексе Российской Федерации. Методы определения рыночной цены.

**Задача 57.** Полная себестоимость продукции составляет 10000 руб. Планируемая прибыль на одно изделие 2500 руб. Наценка снабженческо-бытовой организации – 15% от оптовой цены предприятия, наценка торговой организации – 10% от оптовой цены промышленности. Ставка НДС – 18%. Определить розничную цену изделия.

**Задача 58.** Составьте калькуляцию себестоимости 100 кг писчей бумаги. Известны следующие данные о затратах на производство 100 кг писчей бумаги: Стоимость сырья – 3000 рублей. Транспортные расходы – 1% от стоимости сырья. Топливо и энергия на технологические цели – 200 рублей. Заработная плата производственных рабочих – 800 рублей. Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от заработной платы производственных рабочих. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования – 50% от заработной платы производственных рабочих. Цеховые расходы – 80% от заработной платы производственных рабочих. Общехозяйственные расходы – 85% от заработной платы производственных рабочих. Внепроизводственные расходы – 1,5% от производственной себестоимости.

**Задача 59.** Для производства 300 булок подольского хлеба предприятием закуплено сырья на сумму 1000 рублей с учетом НДС. Издержки производства хлеба предприятием (без НДС) помимо затрат на

сырье – 300 рублей. Прибыль устанавливается предприятием в размере 20% от совокупных издержек. Ставка НДС на хлеб – 10%. Определите свободную отпускную цену промышленности на хлеб.

**Задача 60.** Определите себестоимость швейного изделия, если известны следующие данные: Свободная отпускная цена (с НДС) 1 м<sup>2</sup> ткани – 250 рублей. НДС – 20% к отпускной цене ткани без НДС. Норма расхода ткани на пошив швейного изделия – 5 м<sup>2</sup>. Вспомогательные материалы – 100 рублей. Заработная плата производственных рабочих – 120 рублей. Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от суммы заработной платы производственных рабочих. Накладные расходы (кроме внепроизводственных) – 130% от заработной платы производственных рабочих. Внепроизводственные расходы – 1,2% от производственной себестоимости.

**Задача 61.** Предприятие производит ликер с содержанием спирта 28%. Себестоимость 1 бутылки емкостью 0,5 литра – 36 рублей. Прибыль устанавливается предприятием-изготовителем в размере 20% от себестоимости. Ставка акциза 84 рубля за 1 литр безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре. Ставка НДС – 20%. Торговая надбавка составляет 25% от отпускной цены предприятия. Рассчитайте розничную цену 1 бутылки ликера.

**Задача 62.** Необходимо составить структуру отпускной цены и определить розничную цену товара, поступившего в торговое предприятие.; цену, по которой торговое предприятие будет рассчитываться с оптовой базой (закупочную цену); прибыль промышленного предприятия от реализации данного товара.

Исходные данные: затраты на сырье и материалы – 300 руб.; затраты на обработку – 50 руб.; общепроизводственные расходы – 70 руб.; внепроизводственные расходы – 3%; отпускная цена товара – 450руб.; оптовая надбавка – 2%; торговая надбавка – 10%; НДС – 20%.

**Задача 63.** Закуплена партия языков крупного рогатого скота на 3 000 долларов по цене 1,5 доллара за 1 кг. Ставка таможенной пошлины 30% от таможенной стоимости, но не менее 1,2 ЕВРО за 1 кг. Сборы за таможенное оформление составляют 0,15% от таможенной стоимости партии. НДС взимается при таможенном оформлении по ставке 20%. Рассчитайте оптовую цену 1 кг языков, если оптовая надбавка составляет 12% от растаможенной стоимости партии без НДС, а курс ЕВРО и доллара на момент пересечения товаром границы был 30 и 29 рублей соответственно.

**Задача 64.** Рассчитать розничную цену пальто из натурального меха. Исходные данные: полная себестоимость - 3680 ден. ед.; уровень рентабельности данного изделия 29 %; надбавка за высокое качество и

соответствие международным стандартам 15 %; ставка акцизного сбора – 30%; торговая надбавка к свободной отпускной цене с НДС – 9 %.

**Задача 65.** Определите оптовую цену продавца; прибыль от реализации данного изделия; составьте структуру свободной розничной цены. Исходные данные: розничная цена изделия – 1670 руб.; НДС – 18%; ставка акциза – 30% от себестоимости; наценка посредника – 8%; торговая наценка – 20%; себестоимость – 250 руб.

**Задача 66.** Определите розничную цену на товар, закупаемый предприятием оптовой торговли у производителя и реализуемый предприятию розничной торговли. Составьте структуру розничной цены. Исходные данные: себестоимость изделия – 1600 руб.; рентабельность продукции у производителя – 35 %; оптовая надбавка посредника – 10 %; торговая надбавка розничного продавца – 25 %, НДС – 18 %.

**Задача 67.** Предприятие производит 10000 штук продукции в месяц. Затраты на производство и реализацию продукции следующие: расходы на сырье – 40000 руб., заработная плата – 15000 руб., аренда помещения – 17000 руб., накладные расходы – 14400 руб. Плановая прибыль составляет 20% от себестоимости продукции. Определите отпускную и оптовую цену предприятия, НДС составляет 18%.

## **6. Критерии оценки контрольной работы**

«Зачтено»

Оформление соответствует требованиям, содержание контрольной работы содержит выполненные задания выбранного варианта. Теоретические вопросы раскрыты, в работе присутствуют ссылки на источники литературы. Задача имеет логическое решение, пояснения в ходе её решения, сформулирован ответ к задаче.

«Незачтено»

Содержание контрольной работы не соответствует варианту; для её написания использованы литературные источники старше 5 лет; контрольная работа не отредактирована; её оформление не соответствует требованиям; отсутствует какое-либо задание.

## **7. Рекомендуемая литература**

1. Цены и ценообразование: учебник / Под ред. Е. В. Есипова. – Санкт-Петербург: Питер, 2009. – 480 с.

2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Пер. с англ. Под науч. ред. С. Г. Жильцова. - Санкт-Петербург: Питер, 2014. – 480 с.
3. Арустамов Э. А. Основы бизнеса: учебник / Э.А. Арустамов. – М.: Дашков и К, 2015. – 232 с.
4. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками: практическое пособие / Е.А. Саркисова. – М.: Дашков и К, 2016. – 244 с.
5. Основы бизнеса [Текст] : учебник / ред. : Ю. Б. Рубин. - 7-е изд. перераб. и доп. - Москва : Маркет ДС Корпорейшн, 2006. - 388 с.
6. Резник, С.Д. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / С. Д. Резник, А. В. Глухова, А. Е. Черницов; под общ. ред. С.Д.Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Сибирский федеральный университет»  
Торгово – экономический институт  
Кафедра торгового дела и маркетинга

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**  
по дисциплине «Ценовая политика»

Руководитель \_\_\_\_\_  
подпись, дата                      должность, ученая степень                      инициалы, фамилия

Студент \_\_\_\_\_  
инициалы, фамилия                      номер группы                      номер зачетной книжки                      подпись, дата

Красноярск 20\_\_