

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Экономика и маркетинг»

## **ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

Методические указания к выполнению контрольной работы  
для студентов заочной формы обучения  
специальности 080105 «Финансы и кредит»

Курган 2009

Кафедра: «Экономика и маркетинг»

Дисциплина: «Ценообразование»

(специальность 080105 «Финансы и кредит»)

Составил: канд. экон. наук Л.А. Паклина

Утверждены на заседании кафедры

«17» апреля 2009 г.

Рекомендованы методическим советом университета

«08» октября 2009 г.

## Общие указания

Усвоение студентами дисциплины «Ценообразование» требует самостоятельной проработки теоретических вопросов и решения практических заданий.

Контрольные задания составлены в 25 вариантах, состоят из 2 теоретических вопросов и одной задачи. Номер варианта соответствует двум последним цифрам зачетной книжки.

Контрольная работа может быть выполнена в рукописном или в печатном вариантах на листах формата А4 или в тетради. Объем контрольной работы не должен превышать 24-х страниц обычной тетради. В конце контрольной работы представляется список использованной литературы.

Работа должна быть выполнена аккуратно. Небрежно выполненные работы не рецензируются.

Контрольную работу необходимо сдать и защитить до экзаменационной сессии. При неполучении зачета при защите контрольной работы студент не допускается до экзамена.

**Таблица вариантов заданий**

Номер варианта	Номера теоретических вопросов	Номер задачи
1	1,50	1
2	2,49	2
3	3,48	3
4	4,47	4
5	5,46	5
6	6,45	6
7	7,44	7
8	8,43	8
9	9,42	9
10	10,41	10
11	11,40	11
12	12,39	12
13	13,38	13
14	14,37	14
15	15,36	15
16	16,35	16
17	17,34	17
18	18,33	18
19	19,32	19
20	20,31	20
21	21,30	21
22	22,29	22
23	23,28	23
24	24,27	24
25	25,26	25

## Теоретические вопросы

1. Сущность цены и ее роль в рыночной экономике.
2. Функции цен.
3. Факторы ценообразования в условиях рынка.
4. Цели рыночного ценообразования.
5. Методы рыночного ценообразования.
6. Стратегии рыночного ценообразования и их классификации.
7. Стратегия высоких цен.
8. Стратегия низких цен.
9. Стратегии ценообразования для стимулирования сбыта продукции.
10. Виды цен и их классификация.
11. Косвенные налоги как элементы цены товара, порядок их определения.
12. Затраты, включаемые в себестоимость продукции по установленным нормативам при определении цен.
13. Прибыль как элемент цены товара. Показатели рентабельности, используемые при установлении цен.
14. Оптовые и торговые надбавки, порядок их установления и применения.
15. Свободные отпускные (оптовые) цены, порядок их установления и применения.
16. Монопольные цены, их виды.
17. Свободные розничные цены, порядок их установления и применения.
18. Структура розничной цены (при условии, что товар реализуется отечественным производителем предприятию розничной торговли). Краткая характеристика элементов розничной цены.
19. Структура розничной цены (при условии товар реализуется отечественным производителем предприятию оптовой торговли, а затем предприятию розничной торговли). Краткая характеристика элементов розничной цены.
20. Порядок определения цен на товары при участии посредников в расчетах за реализованные товары.
21. Комиссионное вознаграждение цены посреднических услуг.
22. Виды цен в зависимости от порядка возмещения транспортных расходов.
23. Сущность и методы регулирования цен.
24. Регулирование цен на продукцию и услуги естественных монополий.
25. Свободные закупочные цены, порядок их установления и применения.
26. Структура закупочных цен, характеристика ее элементов.
27. Основы тарифной политики.
28. Факторы, влияющие на формирование транспортных тарифов.
29. Порядок отражения транспортных расходов в цене товара.
30. Мировые цены, их определение, виды и классификация.
31. Уровень и динамика цен. Средние цены. Индекс цен.
32. Субъекты и среда ценообразования. Конкуренция и монополия. Инфляция.
33. Единая схема классификации цен и тарифов внутреннего рынка России.
34. Уровень, динамика и структура внешнеторговых цен.
35. Рыночная цена, цена безразличия, стоимость.

36. Систематизация цен. Признаки цены.
37. Соотношение в системе цен внутреннего рынка России.
38. Затратный подход к ценообразованию: его сущность, преимущества и недостатки.
39. Использование финансового анализа при обосновании цен.
40. Формирование цен с учетом конкуренции.
41. Формирование цен с учетом нормативов рентабельности и торговых скидок.
42. Формирование ценовой стратегии.
43. Принципы и методы исследования чувствительности покупателей к уровням цен
44. Система скидок.
45. Цены на потребительские товары и услуги.
46. Установление цен на продукцию производственно-технического назначения.
47. Категории контрактных цен и договоров по своду правил ИНКОТЕРМС.
48. Внешнеторговые цены России со странами СНГ.
49. Ценообразование и стимулирование продаж.
50. Характеристика цен оптового, потребительского рынков и самостоятельных каналов реализации.

### Задачи

**Задача 1.** Товар закуплен по цене 1000 руб. за штуку. При последующей перепродаже делается 23-процентная наценка на основе цены реализации. Определить цену реализации.

**Задача 2.** Определить каким процентным наценкам на цену реализации соответствуют:

- а) 30-;
- б) 25-;
- в) 15-;
- г) 40-процентные наценки на себестоимость?

**Задача 3.** Определить средний процент скидок в цене реализации на основе данных, представленных в таблице:

Изделие	Первоначальная цена, руб.	Реализовано по первоначальной цене, шт.	Сумма уценки, руб.	Реализовано со скидками, руб.
А	500	60	50	120
Б	600	20	100	150
В	700	10	200	180

**Задача 4.** Производственные затраты предприятия по изделию А составляют 120 тыс.руб./шт., цена – 200тыс.руб./шт., переменные затраты на сбыт – 14тыс.руб/шт., средние постоянные затраты – 8тыс.руб./шт.(отнесены на себестоимость единицы продукции пропорционально трудозатратам).

Предприятию поступило предложение о закупке 1000 шт. изделия А. В настоящее время предприятие выпускает 10 тыс.шт. товара А. Цена предполагаемой сделки 140 тыс.руб. за штуку.

Определить, выгодно ли предприятию принять предложение?

**Задача 5.** Производственные затраты предприятия по изделию А составляют 120 тыс.руб./шт., цена – 200тыс.руб./шт., переменные затраты на сбыт – 14тыс.руб/шт., средние постоянные затраты – 8тыс.руб./шт.(отнесены на себестоимость единицы продукции пропорционально трудозатратам). В настоящее время предприятие выпускает 10 тыс.шт. товара А.

Предприятию поступило предложение о закупке 5000 шт. изделия А. Если предприятие примет предложение, то постоянные затраты увеличатся на 10 млн руб. и предприятие должно будет отказаться от изготовления 2 тыс. шт. изделия А в основном производстве. Рассчитать минимально приемлемую цену, на которую могло бы согласиться руководство предприятия.

**Задача 6.** Предприятие выпускает сложную техническую продукцию, производство которой требует значительного количества комплектующих деталей. Прямые переменные затраты 85 тыс. руб., постоянные накладные расходы 20 тыс. руб. Предприятие может покупать эти детали по цене 100 руб./шт. или производить их у себя. Определить, что является наиболее выгодным для предприятия: производить детали или покупать?

**Задача 7.** Предприятие приобрело оборудование стоимостью 50 млн руб. Цена единицы товара, выпускаемого предприятием - 36 тыс. руб. Стоимость сырья и материалов – 24 тыс. руб. Расходы по оплате труда и прочие переменные расходы составляют 5 тыс. руб. Постоянные затраты, связанные с приобретением и эксплуатацией нового оборудования, составляют 60 млн руб. Покупатели продукции задерживают оплату в среднем на 2 месяца, само предприятие оплачивает сырье и материалы в среднем через месяц.

Определить: а) начиная с какого объема производства предприятие окупит данное оборудование; б) какой объем производства продукции предприятию принесет 15 млн руб. прибыли?

**Задача 8.** Предприятие планирует выпуск нового изделия. Рассчитать цену изделия, если себестоимость его изготовления составляет 50 руб., рентабельность, рассчитанная по отношению к фонду оплаты труда, составляет 70%; затраты, включаемые в себестоимость единицы продукции, составляют 25 руб.

**Задача 9.** Определить цену нового изделия, если прогнозируемый годовой объем производства составляет 40000 шт., предполагаемые удельные издержки – 30 руб.; общие валовые издержки – 800 тыс. руб. Проект требует дополнительного финансирования в размере 1 млн руб. под 20% годовых.

**Задача 10.** Заполнить таблицу и определить конкурентоспособность изделия с точки зрения соотношения цены и качества, используя параметрические методы ценообразования и следующие данные:

Наименование показателя	Диапазон режимов	Безопасность эксплуатации	Мощность	Качество обогрева	Общая оценка (средний балл)
Вес показателя, %	20	20	20	40	
Модель А	4	4	4	4	
Модель Б	4	3	3	3	
Модель В	5	5	4	4	
Модель Г	3	4	3	4	

Цена модели А – 450 руб., модели Б – 400 руб., модели В – 600 руб., модели Г – 500 руб.

**Задача 11.** Ценовая эластичность спроса на продукцию предприятия равна 1,75. Определить последствия снижения цены на 1000 руб., если до снижения объем реализации составлял 20 тыс. шт. по цене 15,5 тыс. руб./шт., общие затраты – 90 млн руб., в том числе постоянные затраты 65 млн руб.

**Задача 12.** Ценовая эластичность спроса на продукцию предприятия равна 1,75. Определить последствия снижения цены на 1000 руб., если до снижения объем реализации составлял 20 тыс. шт. по цене 15,5 тыс. руб./шт., общие затраты – 90 млн руб., уровень постоянных затрат составляют 50% от валовых издержек.

**Задача 13.** Фирма рассматривает целесообразность снижения цены на 10% для увеличения объема продаж без увеличения постоянных расходов, имея следующие показатели:

- объем продаж, шт. – 6000;
- отпускная цена, тыс.руб. – 12;
- выручка от продаж, млн руб. – 72;
- переменные затраты, тыс руб./шт. – 6;
- постоянные затраты, млн руб. – 20.

Определить, насколько должен возрасти объем продаж, чтобы компенсировать 10% снижение цены.

**Задача 14.** Компания планирует 5% снижение цены, т.к., по мнению руководства, это сделает продукцию более конкурентоспособной и позволит увеличить объемы продаж без увеличения постоянных издержек. На сколько должен возрасти объем продаж компании, чтобы принести прибыль при снижении цены на 5%?

Доход и издержки компании за месяц:  
объем продаж – 4000 шт.;  
оптовая цена – 10 у.е./ед.;  
выручка – 40000 у.е.;  
переменные издержки – 5,5 у.е./ед.;  
постоянные издержки – 15000 у.е.

**Задача 15.** Компания планирует 5% снижение цены в связи с сокращением удельных переменных затрат на 0,22 у.е. Постоянные затраты не изменяются. Насколько должен возрасти объем продаж компании, чтобы принести прибыль при снижении цены на 5%?

Доход и издержки компании за месяц:  
объем продаж – 4000 шт.;  
оптовая цена – 10 у.е./ед.;  
выручка – 40000 у.е.;  
переменные издержки – 5,5 у.е./ед.;  
постоянные издержки – 15000 у.е.

**Задача 16.** Определить: свободную розничную цену изделия при условии, что товар поступает в розничную торговую сеть через оптовую базу; прибыль промышленного предприятия от реализации изделия по свободным отпускным ценам, если прибыль равна себестоимости; составит структуру розничной цены.

Данные для расчета:  
Ставка акциза 30% к свободной цене (без НДС).  
НДС 20% к свободной отпускной цене (без НДС).  
Свободная отпускная цена (с НДС) – 40 руб.  
Оптовая надбавка – 10%.  
Торговая надбавка – 25%.

**Задача 17.** Себестоимость легкового автомобиля составляет 50 тыс.руб. Прибыль автозавода - 25% от себестоимости. Автомобиль с автозавода поступает в розничную торговлю. Торговая надбавка составляет 30% к свободной отпускной цене.

Определить розничную цену легкового автомобиля, процент (удельный вес) каждого элемента в розничной цене товара (себестоимость, прибыль, акциз, НДС, торговую надбавку).

**Задача 18.** Определить оптовую цену предприятия, если плановая рентабельность – 0,2; стоимость основных производственных фондов – 4 млн руб.; себестоимость – 3,3 млн руб.; годовой объем реализации – 100000 шт.

**Задача 19.** Определить оптовую цену предприятия – изготовителя и розничную цену, если удельная себестоимость продукции – 60 тыс. руб., доля материальных затрат в структуре себестоимости – 0,5, прибыль и расходы



сбытовых организаций – 10 тыс. руб., НДС – 20%, оптовая цена предприятия – 75 тыс. руб.

**Задача 20.** Определить верхний предел цены, если цена базовой модели – 15 тыс. руб., производительность новой и старой моделей – 1500 шт. и 1200 шт. соответственно, норма амортизационных отчислений новой и старой моделей – 0,1 и 0,125 соответственно, плановый уровень рентабельности – 0,2, эксплуатационные расходы по новой и старой моделям – 3 млн руб. и 4 млн руб. соответственно, экономия капитальных вложений – 2 тыс. руб.

**Задача 21.** Какую цену должна установить фирма, если она хочет получить 20% дохода от оборота, имея следующие показатели:

удельные переменные издержки – 10 у.е.;

постоянные издержки – 300000 у.е.;

ожидаемый объем сбыта – 50000 шт.

**Задача 22.** Розничная цена товара, реализуемого в фирменном магазине, до повышения составляла 3000 руб., а после повышения – 4200 руб. и складывалась из следующих элементов:

Показатели	До повышения, руб.	После повышения, руб.
1. Себестоимость	1800	2100
2. Прибыль предприятия – изготовителя	450	950
3. НДС	500	700
4. Торгово – сбытовые расходы	250	450

Построить таблицу, характеризующую структуру розничной цены товара до и после повышения цены. Сделать вывод по динамике отдельных элементов розничной цены.

**Задача 23.** Определить цену экспортируемой продукции, если известно, что стоимость товара – 98000 у.е.; доставка в порт отправления – 800 у.е.; стоимость погрузочно – разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна - 1700 у.е.; стоимость доставки на борт судна и складирование на судне – 850 у.е.; фрахт до порта назначения – 6500 у.е.; стоимость погрузочно – разгрузочных работ в стране – импортере – 2400 у.е.; доставка на склад покупателя – 400 у.е.; страхование груза – 800 у.е.

**Задача 24.** Определить: отпускную цену предприятия – изготовителя, цену «франко – железнодорожный вагон», цену ФАС, ФОБ, КАФ (СФР), СИФ, цену «франко – покупатель», включая пошлину. Известны следующие показатели деятельности предприятия: себестоимость – 10 тыс. руб.; прибыль – 25%; перевозка к железнодорожной станции – 1 тыс. руб.; стоимость услуг

экспедитора – 500 руб.; страхование при перевозке по железной дороге – 2% от отпускной цены; стоимость погрузки в вагон – 250 руб.; фрахт до порта – 1500 руб.; стоимость погрузочно – разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 750 руб.; стоимость доставки на борт судна и складирование на судне – 1 тыс. руб.; расходы на документы – 70 у.е.; морской фрахт до места назначения – 200 у.е.; страхование – 3% от цены КАФ; стоимость перевалки в порту назначения – 100 у.е.; импортная пошлина и оформление документов – 15% от цены СИФ; стоимость перевозки до места нахождения покупателя – 50 у.е.

**Задача 25.** Определить контрактную цену на условиях FOB, если цена на условиях СИФ – 2500 тыс. руб.; стоимость груза – 1300 у.е.; стоимость транспортировки груза – 1000 у.е.; стоимость страховки груза – 50 у.е.; прочие расходы – 50 у.е.

## Список рекомендуемой литературы

1. Абалонин С.М. Ценообразование – современные подходы: Ценовые факторы в деятельности автотранспортных предприятий: Учебное пособие. - М.: Транспорт, 2001.
2. Абрютин М.С. Ценообразование в рыночной экономике: Учебник. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2002.
3. Анн Х, Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: Учебник для вузов. - 3-е изд./Под общ. ред. Г. Л. Багиева. – СПб.: Питер, 2005.
4. Цены и ценообразование: Учебник / Под ред. В.Е. Есипова. – СПб.: Питер, 2004.
5. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. Стратегия и тактика ценообразования. – СПб.: Питер, 2006.
6. Цены и ценообразование: Учебник / И.К. Салимжанов, О.В. Португалова, В.Е. Новиков и др.; Под ред. И.К. Салимжанова. - М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2003.
7. Ценообразование: Учебное пособие / Под ред. Г.А. Тактарова. - М.: Финансы и статистика, 2003.
8. Экономика предприятия: Учебник для вузов. - 5 изд. / Под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2008.

Паклина Людмила Александровна

## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Методические указания к выполнению контрольной работы для студентов  
заочной формы обучения специальности 080105 «Финансы и кредит»

Редактор Н.Л. Попова

---

Подписано к печати	Формат 60x84 1/16	Бумага тип. №1
Печать трафаретная	Усл. печ.л. 0,75	Уч. - изд.л. 0,75
Заказ	Тираж 20	Цена свободная

---

РИЦ Курганского государственного университета  
640669 г. Курган, ул. Гоголя, 25  
Курганский государственный университет.