Федеральное агентство морского и речного транспорта

ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»
Котласский филиал
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С.О. Макарова»
Котласский филиал ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»

Кафедра гуманитарных и социально-экономических дисциплин

УТВЕРЖДАЮ

Директор _____ О.В.Шергина

"27" июня 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины **Ценообразование**

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Уровень высшего образования бакалавриат

Форма обучения очная, заочная

Котлас
2017

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы *38.03.01 Экономика*

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Код компетенции	Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Планируемые результаты освоения дисциплины
ОК- 3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	**Знать:** сущность цены, ее основные функции; взаимозависимость цен, классификацию цен; меры государственного регулирования цен; особенности ценообразования во внешнеэкономической деятельности
		Уметь: формировать цены на товары и услуги
		Владеть: способами расчета цен
ПК- 1	способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	**Знать:** механизм формирования цен в условиях конкуренции; факторы, влияющие на установление цены; методы определения средней цены, показатели динамики цен
		Уметь: рассчитывать средние цены и показатели динамики цен
		Владеть: навыками расчета средних цен, показателей динамики цен
ПК- 2	способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов,	**Знать:** стратегии и методы формирования цен на различные товары и услуги; порядок формирования цен
		Уметь: выбрать стратегию ценообразования, наиболее соответствующую ситуации на рынке и обеспечивающую оптимальный уровень прибыли; устанавливать цены на товар
		Владеть: навыками разработки стратегий ценообразования, методами расчета оптовой и розничной цен

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Ценообразование» относится к вариативной части блока 1 и изучается на 3 курсе в V семестре по очной форме обучения и на 3 курсе по заочной форме обучения.

Дисциплина основывается на знаниях, полученных при изучении

дисциплин «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Математика», «Статистика», «Мировая экономика и международные экономические отношения».

Дисциплина «Ценообразование» является базовой теоретической основой и практическим инструментарием для изучения дисциплины «Маркетинг».

3. Объем дисциплины в зачетных единицах и виды учебных занятий

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 108 часов.

Вид учебной работы	Форма обучения					
	Очная			Заочная		
	Всего часов	из них в семестре №		Всего часов	из них в семестре №	
		5			5	
Общая трудоемкость дисциплины	108	108		108	108	
Контактная работа обучающихся с преподавателем, всего	54	54		12	12	
В том числе:						
Лекции	18	18		8	8	
Практические занятия	36	36		4	4	
Лабораторные работы						
Тренажерная подготовка						
Самостоятельная работа, всего	54	54		96	96	
В том числе:						
Курсовая работа / проект						
Расчетно-графическая работа (задание)						
Контрольная работа						
Коллоквиум						
Реферат						
Другие виды самостоятельной работы	54	54		96	96	
Промежуточная аттестация: *зачет*						

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Содержание разделов (тем) дисциплины

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины	Содержание раздела (темы) дисциплины	Трудоемкость в часах по формам обучения	
			очная	заочная
1	Цена в современной экономике	Сущность цены. Система и классификация цен. Функции цен.	2	1

2	Рыночное ценообразование	Взаимодействие цены, спроса и предложения. Факторы, влияющие на установление равновесной рыночной цены. Эластичность спроса и предложения по цене. Понятие цены с позиции потребителя. Факторы ценообразования на предприятии.	2	1
3	Методы ценообразования	Этапы расчета цены. Расчетные методы ценообразования (затратные, параметрические (методы удельной цены, балловых оценок, регрессии)). Методы стимулирования сбыта продукции (методы максимизации продаж с учетом эластичности спроса, максимизации продаж с использованием ценовых скидок, «психологического» ценообразования). Выбор тактики ценообразования.	2	2
4	Ценовая политика и стратегия фирмы	Понятие ценовой политики и ценовой стратегии фирмы. Этапы разработки ценовых стратегий. Задачи, решаемые на этапах разработки ценовых стратегий. Стратегии дифференцированного, конкурентного и ассортиментного ценообразования.	4	2
5	Состав и структура цен. Особенности формирования цен	Общая структура цены (цена изготовителя, опускная цена, цена закупки торговой фирмой, розничная цена). Статьи калькуляции. Производственная себестоимость. Классификация издержек. Зависимость издержек от объемов производства. Издержки обращения. Прибыль в составе цены. Методика расчета величины налога на добавленную стоимость и других косвенных налогов в цене. Правила учета и регламентирования посреднических услуг.	2	1,5
6	Государственное регулирование цен	Цели и задачи государственного регулирования цен. Государственная политика цен. Органы, формирующие и реализующие политику цен. Методы воздействия государства на цены (прямые и косвенные).	2	
7	Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	Характеристика внешнеторговых контрактных цен (цены на импортируемую продукцию и цены экспортеров). Государственное регулирование цен	3	

		во внешнеэкономической деятельности. Особенности регулирования цен в зарубежных странах. Мировые цены. Порядок обязанностей продавцов и покупателей в части распределения между ними транспортных и других сопутствующих расходов. Виды цен в соответствии с Инкотермс.		
8	Исследование экономической конъюнктуры рынка и ценовой динамики	Уровень и динамика цен. Оценка уровня цен. Методы определения средней цены. Показатели динамики цен.	1	0,5
	Итого		18	8

4.2. Лабораторные работы: не предусмотрены

4.3. Практические/семинарские занятия

№ п/п	Номер раздела (темы) дисциплины	Наименование и содержание семинарских / практических занятий	Трудоемкость в часах по формам обучения	
			очная	заочная
1	Цена в современной экономике	Семинар: Цена товара как элемент общей системы цен Практическая работа: Учёт эластичности в ценообразовании	2	
2	Рыночное ценообразование	Семинар: Определение равновесной цены. Эластичность спроса и предложения по цене Практическая работа: Ценообразование с ориентацией на спрос и предложение	2	
3	Методы ценообразования	Практическая работа: Затратные методы в ценообразовании. Расчет цены при использовании расчетных методов ценообразования	4	1
4		Практическая работа: Расчет цены при использовании методов стимулирования сбыта	2	1
5	Ценовая политика и стратегия фирмы	Практическая работа: Ценовая стратегия фирмы. Расчет цены при использовании стратегий дифференцированного ценообразования	6	0,5
6		Практическая работа: Условия беспроигрышного изменения	6	0,5

		продаж. Расчет цены при использовании стратегий конкурентного и ассортиментного ценообразования		
7	Состав и структура цен. Особенности формирования цен	Семинар: Формирование цен в современной российской практике	6	0,5
8	Государственное регулирование цен	Семинар: Методы воздействия государства на цены	2	0,5
9	Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	Семинар: Регулирование цен в зарубежных странах	2	
10		Семинар: Мировые цены. Расчет цены в соответствии с «Инкотермс»	2	
11	Исследование экономической конъюнктуры рынка и ценовой динамики	Семинар: Методы исследования экономической конъюнктуры рынка и ценовой динамики	2	
	Итого		36	4

5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

5.1. Самостоятельная работа

№ п/п	Вид самостоятельной работы	Наименование работы и содержание
1	Подготовка к практическим/ семинарским занятиям	Работа с конспектом лекции, основной, дополнительной литературой, решение задач
2	Подготовка к зачёту	Проработка тем, вынесенных на самостоятельное изучение, основной литературы по курсу, тестирование

5.2. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

№ п/п	Наименование работы, ее вид	Выходные данные	Автор(ы)
1	Ценообразование, учебник	М.: ИТК «Дашков и Ко», 2012 – 256 с.	М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина
2.	Цены и ценообразование: учебно-методическое пособие	СПб.: Изд-во ГУМРФ им.адм. С. О. Макарова, 2015. – 68 с.	Филиппов Н.М.

	для бакалавров	http://edu.gumrf.ru/	

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Приведен в обязательном приложении к рабочей программе

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) основная литература

1. Магомедов М.Д. Ценообразование: Учебник / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина. - М.: ИТК «Дашков и Ко», 2012 – 256 с.
2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М.Ю. Лев. - Электрон. текстовые данные. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 719 с. - 978-5-238-01463-0. - Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.html

б) дополнительная литература

1. Ценообразование: учебное пособие / Под ред. Сальникова В.П.– СПб.: Лексикон, 2002. – 169 с.
2. Герасименко В.В. Ценообразование: учеб. пособие / В.В. Герасименко. – М.: ИНФРА-М, 2006. - 422 с.
3. Слепнева Т.А. Цены и ценообразование: учеб. пособие / Т.А. Слепнева, Е.В. Яркин. - М.: ИНФРА-М, 2001. – 240 с.
4. Чудаков А.Д. Цены и ценообразование: учебник для вузов / А.Д. Чудаков. - М.: Изд-во РДЛ, 2003. – 376 с.
5. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебное пособие / Г.А. Горина. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 127 с. — 978-5-238-01707-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.html

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Наименование информационного ресурса	Ссылка на информационный ресурс
1	Всероссийский информационно-аналитический сайт сметчиков	http://www.kccs.ru
2	Электронный научный журнал «Управление экономическими системами»	http://www.uecs.ru/cenoobrazovanie
3	«Энциклопедия маркетинга» - сайт,	http://www.marketing.spb.ru

	посвященный маркетингу	
4	«Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://window.edu.ru
5	Электронная библиотечная система ЛАНЬ	https://e.lanbook.com
6	Электронно-библиотечная система IPRbooks	http://www.iprbookshop.ru
7	Образовательный портал «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»	http://edu.gumrf.ru

9. Описание материально-технической базы и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1	Архангельская обл., г.Котлас, ул.Заполярная, д.19 кабинет №215 «Социально-экономические дисциплины. Теория бухгалтерского учета. Экономика организации. Статистика. Менеджмент. Экономическая теория. Общеобразовательные дисциплины»	Доступ в Интернет. Комплект учебной мебели (столы, стулья, доска). Стенды, компьютер в сборе (системный блок (Intel Celeron 1,8 GHz, 1 Gb), монитор Samsung 793DF ЭЛТ, клавиатура, мышь) – 1 шт., локальная компьютерная сеть, телевизор Rolsen 29» ЭЛТ – 1 шт., видеомагнитофон Samsung – 1 шт., учебно-наглядные пособия	Microsoft Windows XP Professional (контракт №323/08 от 22.12.2008 г. ИП Кабаков Е.Л.); Kaspersky Endpoint Security (контракт №311/2015 от 14.12.2015); Libre Office (текстовый редактор Writer, редактор таблиц Calc, редактор презентаций Impress и прочее) (распространяется свободно, лицензия GNU LGPL v3+, The Document Foundation); PDF-XChange Viewer (распространяется бесплатно, Freeware, лицензия EULA V1-7.x., Tracker Software Products Ltd); AIMP (распространяется бесплатно, Freeware для домашнего и коммерческого использования, Artem Izmaylov); XnView (распространяется бесплатно, Freeware для частного некоммерческого или образовательного использования, XnSoft); Media Player Classic - Home Cinema (распространяется свободно, лицензия GNU GPL, MPC-HC Team); Mozilla Firefox (распространяется свободно, лицензия Mozilla Public License и GNU GPL, Mozilla Corporation); 7-zip (распространяется свободно, лицензия GNU LGPL, правообладатель Igor Pavlov)); Adobe Flash Player

			(распространяется свободно, лицензия ADOBE PCSLA, правообладатель Adobe Systems Inc.).
2	Архангельская обл., г.Котлас, ул.Заполярная, д.19 кабинет №155 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Финансы, денежное обращение и кредит. Бухгалтерский учет, налогообложение и аудит. Экономика и менеджмент. Экономические дисциплины. Правовое обеспечение профессиональной деятельности. Общеобразовательные дисциплины»	Доступ в Интернет. Комплект учебной мебели (столы, стулья, доска); переносной проектор Viewsonic PJD5232, переносной ноутбук Dell Latitude 110L; переносной экран, учебно-наглядные пособия	Windows XP Professional (MSDN AA Developer Electronic Fulfillment (Договор №09/2011 от 13.12.2011)); MS Office 2007: Word, Excel, PowerPoint (Лицензия (гос. Контракт № 48-158/2007 от 11.10.2007)); Yandex Браузер (распространяется свободно, лицензия BSD License, правообладатель ООО «ЯНДЕКС»); Adobe Acrobat Reader (распространяется свободно, лицензия ADOBE PCSLA, правообладатель Adobe Systems Inc.).

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

10.1 Рекомендации по освоению лекционного материала, подготовке к лекциям

Лекции являются основным видом учебных занятий в высшем учебном заведении. В ходе лекционного курса проводится изложение современных научных взглядов и освещение основных проблем изучаемой области знаний.

Значительную часть теоретических знаний студент должен получать самостоятельно из рекомендованных основных и дополнительных информационных источников (учебников, Интернет-ресурсов, электронной образовательной среды университета).

В тетради для конспектов лекций должны быть поля, где по ходу конспектирования делаются необходимые пометки. В конспектах рекомендуется применять сокращения слов, что ускоряет запись. Вопросы, возникшие в ходе лекций, рекомендуется делать на полях и после окончания лекции обратиться за разъяснениями к преподавателю.

После окончания лекции рекомендуется перечитать записи, внести поправки и дополнения на полях. Конспекты лекций рекомендуется использовать при подготовке к практическим и семинарским занятиям, зачету, контрольным тестам, при выполнении самостоятельных заданий.

10.2 Рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Для подготовки к практическим занятиям необходимо заранее ознакомиться с перечнем вопросов, которые будут рассмотрены на занятии, рекомендуемой основной и дополнительной литературы, содержанием рекомендованных Интернет-ресурсов. Необходимо прочитать соответствующие разделы из основной и дополнительной литературы, рекомендованной преподавателем, выделить основные понятия и процессы, их закономерности и взаимные связи. При подготовке к занятию не нужно заучивать учебный материал. На практических занятиях нужно выяснять у преподавателя ответы на интересующие или затруднительные вопросы, высказывать и аргументировать свое мнение.

10.3 Рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа включает изучение учебной литературы, поиск информации в сети Интернет, подготовку к практическим занятиям, зачету, выполнение домашних практических заданий (решение задач, изучение теоретического материала, вынесенного на самостоятельное изучение).

Составитель: к.э.н., доцент Вишнякова М.Н.

Зав. кафедрой: к.ф.н., доцент А.Э. Гарвардт

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры
гуманитарных и социально-экономических дисциплин
и утверждена на 2017/2018 учебный год
Протокол № 9 от «22»июня 2017 г.

Зав. кафедрой: _____ /Гарвардт А.Э./

Федеральное агентство морского и речного транспорта
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С.О. Макарова»**
Котласский филиал ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»

Кафедра гуманитарных и социально-экономических дисциплин

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине **Ценообразование**

(Приложение к рабочей программе дисциплины)

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Профиль: Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Уровень высшего образования: бакалавриат

Котлас
2017

1. Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

Рабочей программой дисциплины «Ценообразование» предусмотрено формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Планируемые результаты освоения дисциплины
ОК- 3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	*З1 (ОК-3)* ***Знать:*** сущность цены, ее основные функции; взаимозависимость цен, классификацию цен; меры государственного регулирования цен; особенности ценообразования во внешнеэкономической деятельности
		У1 (ОК-3) ***Уметь*****:** формировать цены на товары и услуги
		В1 (ОК-3) ***Владеть*****:** способами расчета цен
ПК- 1	способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	*З1 (ПК-1)* ***Знать*****:** механизм формирования цен в условиях конкуренции; факторы, влияющие на установление цены; методы определения средней цены, показатели динамики цен
		У1 (ПК-1) ***Уметь*****:** рассчитывать средние цены и показатели динамики цен
		В1 (ПК-1) ***Владеть*****:** навыками расчета средних цен, показателей динамики цен
ПК- 2	способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов,	*З1 (ПК-2)* ***Знать*****:** стратегии и методы формирования цен на различные товары и услуги; порядок формирования цен
		У1 (ПК-2) ***Уметь*****:** выбрать стратегию ценообразования, наиболее соответствующую ситуации на рынке и обеспечивающую оптимальный уровень прибыли; устанавливать цены на товар
		В1 (ПК-2) ***Владеть*****:** навыками разработки стратегий ценообразования, методами расчета оптовой и розничной цен

2. Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Цена в современной экономике	З1 (ОК-3)	тестирование устный опрос на занятиях семинарского типа, практическая работа, зачёт
2	Рыночное ценообразование	З1 (ПК-1)	тестирование устный опрос на занятиях семинарского типа, практическая работа, зачёт
3	Методы ценообразования	З1 (ПК-2) У1 (ПК-2) В1 (ПК-2)	тестирование устный опрос на занятиях семинарского типа, практическая работа, задачи, зачёт
4	Ценовая политика и стратегия фирмы	З1 (ПК-2) У (ПК-2) В1 (ПК-2)	тестирование устный опрос на занятиях семинарского типа, практическая работа, задачи, зачёт
5	Состав и структура цен. Особенности формирования цен	З1 (ПК-2) У1 (ПК-2) В1 (ПК-2)	тестирование устный опрос на занятиях семинарского типа, задачи, зачёт
6	Государственное регулирование цен	З1 (ОК-3)	тестирование устный опрос на занятиях семинарского типа, зачёт
7	Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	З1 (ОК-3) У1 (ОК-3)	тестирование устный опрос на занятиях семинарского типа, зачёт
8	Исследование экономической конъюнктуры рынка и ценовой динамики	З1 (ПК-1) У1 (ПК-1) В1 (ПК-1)	тестирование устный опрос на занятиях

			семинарского типа, задачи. зачёт

3. Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания

Результат обучения по дисциплине	Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания по дисциплине				Процедура оценивания
	2	**3**	**4**	**5**	
	не зачтено	**зачтено**			
З1 (ОК-3) *Знать* сущность цены, ее основные функции; взаимозависимость цен, классификацию цен; меры государственного регулирования цен; особенности ценообразования во внешнеэкономической деятельности	Отсутствие знаний или фрагментарные представления о сущности цены, ее основных функциях; взаимозависимости цен, классификации цен; методах расчета цен; мерах государственного регулирования цен; особенностях ценообразования во внешнеэкономической деятельности	Неполные представления о сущности цены, ее основных функциях; взаимозависимости цен, классификации цен; методах расчета цен; мерах государственного регулирования цен; особенностях ценообразования во внешнеэкономической деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о сущности цены, ее основных функциях; взаимозависимости цен, классификации цен; методах расчета цен; мерах государственного регулирования цен; особенностях ценообразования во внешнеэкономической деятельности	Сформированные систематические представления о сущности цены, ее основных функциях; взаимозависимости цен, классификации цен; методах расчета цен; мерах государственного регулирования цен; особенностях ценообразования во внешнеэкономической деятельности	Вопросы к зачету № 1-4, 34-41 Тестовые задания № 1-3, 16-21 Индивидуальное собеседование по вопросам тем № 1, 6, 7; практическая работа
У1 (ОК-3) *Уметь* формировать цены на товары и услуги	Отсутствие умений или фрагментарные умения формирования цен на товары и услуги	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения формирования цен на товары и услуги	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы умения формирования цен на товары и услуги	Сформированные умения формирования цен на товары и услуги	Вопросы к зачету № 1-4, 34-41 Тестовые задания № 1-3, 16-21; практическая работа
З1 (ПК-1) *Знать* механизм формирования цен в условиях конкуренции;	Отсутствие знаний или фрагментарные представления о механизме формирования	Неполные представления о механизме формирования цен в условиях конкуренции;	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления	Сформированные систематические представления о механизме	Вопросы к зачету № 5-8, 42 Тестовые задания

факторы, влияющие на установление цены; методы определения средней цены, показатели динамики цен	цен в условиях конкуренции; факторах, влияющих на установление цены; методах определения средней цены, показателях динамики цен	факторах, влияющих на установление цены; методах определения средней цены, показателях динамики цен	о механизме формирования цен в условиях конкуренции; факторах, влияющих на установление цены; методах определения средней цены, показателях динамики цен	формирования цен в условиях конкуренции; факторах, влияющих на установление цены; методах определения средней цены, показателях динамики цен	№ 4-6, 22-24 Индивидуальное собеседование по вопросам тем № 2, 8; практическая работа
У1 (ПК-1) Уметь рассчитывать средние цены и показатели динамики цен	Отсутствие умений или фрагментарные умения расчета средних цен и показателях динамики цен	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения расчета средних цен и показателях динамики цен	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы умения расчета средних цен и показателях динамики цен	Сформированные умения расчета средних цен и показателях динамики цен	Задачи № 9, 10; практическая работа
В1 (ПК-1) Владеть навыками расчета средних цен, показателей динамики цен	Отсутствие владения или фрагментарные владения навыками расчета средних цен, показателей динамики цен	В целом удовлетворительные, но не систематизированные владения навыками расчета средних цен, показателей динамики цен	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы владения навыками расчета средних цен, показателей динамики цен	Сформированные владения навыками расчета средних цен, показателей динамики цен	Задачи № 9, 10; практическая работа
З1 (ПК-2) Знать стратегии и методы формирования цен на различные товары и услуги; порядок формирования цен	Отсутствие знаний или фрагментарные представления о стратегиях и методах формирования цен на различные товары и услуги; порядке формирования цен	Неполные представления о стратегиях и методах формирования цен на различные товары и услуги; порядке формирования цен	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о стратегиях и методах формирования цен на различные товары и услуги; порядке формирования цен	Сформированные систематические представления о стратегиях и методах формирования цен на различные товары и услуги; порядке формирования цен	Вопросы к зачету № 9-33 Тестовые задания № 7-15 Индивидуальное собеседование по вопросам тем № 3, 4, 5; практическая работа
У1 (ПК-2) Уметь выбрать стратегию ценообразования,	Отсутствие умений или фрагментарные умения выбрать	В целом удовлетворительные, но не систематизиров	В целом удовлетворительные, но содержащее	Сформированные умения выбрать стратегию	Задачи № 1- 8; практическ

наиболее соответствующую ситуации на рынке и обеспечивающую оптимальный уровень прибыли; устанавливать цены на товар	стратегию ценообразования, наиболее соответствующую ситуации на рынке и обеспечивающую оптимальный уровень прибыли; устанавливать цены на товар	анные умения выбрать стратегию ценообразования, наиболее соответствующую ситуации на рынке и обеспечивающую оптимальный уровень прибыли; устанавливать цены на товар	отдельные пробелы умения выбрать стратегию ценообразования, наиболее соответствующую ситуации на рынке и обеспечивающую оптимальный уровень прибыли; устанавливать цены на товар	ценообразования, наиболее соответствующую ситуации на рынке и обеспечивающую оптимальный уровень прибыли; устанавливать цены на товар	ая работа
В1 (ПК-2) Владеть навыками разработки стратегий ценообразования, методами расчета оптовой и розничной цен	Отсутствие владения и фрагментарные владения навыками разработки стратегий ценообразования, методами расчета оптовой и розничной цен	В целом удовлетворительные, но не систематизированные владения навыками разработки стратегий ценообразования, методами расчета оптовой и розничной цен	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы владения навыками разработки стратегий ценообразования, методами расчета оптовой и розничной цен	Сформированные владения навыками разработки стратегий ценообразования, методами расчета оптовой и розничной цен	Задачи № 1- 8; практическая работа

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

1. Вид текущего контроля: Устный опрос

Вопросы для устного опроса на учебных занятиях семинарского типа

Тема 1 **«Цена в современной экономике»**

Вопросы к семинару по теме: Цена товара как элемент общей системы цен

1. В чем заключается значение категории «цена»?
2. Почему цены на рынке взаимосвязаны?
3. Каковы основные признаки классификации цен?
4. Каковы виды цен?
5. Каковы функции цен и в чем заключается их сущность?

Тема 2 **«Рыночное ценообразование»**

Вопросы к семинару по теме: Определение равновесной цены. Эластичность спроса и предложения по цене.

1. Как устанавливаются цены на рынке?
2. Что влияет на установление равновесной цены на рынке?
3. Какие факторы ценообразования относятся к внутренним?
4. Какие факторы ценообразования являются внешними по отношению к предприятию

и почему?

Тема 3 **«Методы ценообразования»**

Вопросы к семинару по теме: Методы ценообразования

1. Каковы этапы расчета цены на товар? Раскройте их содержание.
2. Каковы методы ценообразования?
3. Каково содержание затратных методов ценообразования?
4. Каково содержание параметрических методов ценообразования?
5. Каково содержание методов ценообразования с учетом ситуации на рынке?
6. Каково содержание метода максимизации продаж с учетом эластичности спроса?
7. Каково содержание метода максимизации продаж с использованием ценовых скидок?
8. Каково содержание метода разделения цен?
9. Каково содержание метода ценовых подарков?

Тема 4 **«Ценовая политика и стратегия фирмы»**

Вопросы к семинару по теме: Задачи фирмы при формировании ценовой стратегии

1. Каковы этапы формирования ценовой стратегии?
2. Каковы основные задачи, которые ставит современная фирма при формировании ценовой стратегии?
3. Как изменяется цена товара фирмы на протяжении всего его жизненного цикла?
4. Каковы виды стратегий дифференцированного ценообразования?
5. Каковы виды стратегий конкурентного ценообразования?
6. Каковы виды стратегий ассортиментного ценообразования?

Тема 5 **«Состав и структура цен. Особенности формирования цен»**

Вопросы к семинару по теме: Формирование цен в современной российской практике

1. Каковы состав и структура розничной цены?
2. Каковы виды расходов?
3. Какова методика расчета величины налога на добавленную стоимость в цене?
4. Каковы правила учета и регламентирования посреднических услуг в современной российской практике?

Тема 6 **«Государственное регулирование цен»**

Вопросы к семинару по теме: Методы воздействия государства на цены

1. В чем заключается государственная политика цен?
2. Как осуществляется государственная политика цен?
3. В чем заключается прямое и косвенное воздействие государства на цены?
4. Перечислите средства, с помощью которых достигается прямое регулирование цен.
5. Перечислите средства, с помощью которых достигается косвенное регулирование цен.

Тема 7 **«Ценообразование во внешнеэкономической деятельности»**

Вопросы к семинару по теме: Регулирование цен в зарубежных странах. Мировые цены. Расчет цены в соответствии с «Инкотермс»

1. Каковы способы и методы государственного воздействия на цены в различных странах?
2. Каковы виды и для чего используются мировые цены?
3. Каковы особенности цен на экспортные товары?
4. Каковы особенности цен на экспортируемые и импортируемые товары?
5. Что содержит и для чего используется Инкотермс?
6. Особенности регулирования цен в зарубежных странах.

7. Мировые цены.
8. Порядок обязанностей продавцов и покупателей в части распределения между ними транспортных и других сопутствующих расходов.
9. Виды цен в соответствии с Инкотермс.

Тема 8 **«Исследование экономической конъюнктуры рынка и ценовой динамики»**
Вопросы к семинару по теме: Методы исследования экономической конъюнктуры рынка и ценовой динамики
1. С какой целью изучают динамику цен?
2. Каковы показатели динамики цен?
3. Как рассчитывается средняя цена?
4. Уровень и динамика цен.
5. Оценка уровня цен.
6. Методы определения средней цены.

Критерии оценивания:
– полнота и правильность ответа;
– степень осознанности, понимания изученного;
– языковое оформление ответа.

Показатели и шкала оценивания:

Шкала оценивания	Показатели
отлично	– обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; – обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; – излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка
хорошо	– обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении
удовлетворительно	обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но: – излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; – не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; – излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого
не удовлетворительно	обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал

2. Вид текущего контроля: Тестирование

Перечень тестовых заданий для текущего контроля знаний

Время проведения теста: 35 минут

Тема 1 **«Цена в современной экономике»**

1. Цена - это ...

1. денежное выражение факторов, определяющих стоимость и полезность товаров.
2. сумма денег, за которую отчуждается товар в акте купли-продажи.
3. средневзвешенная величина, учитывающая элементы капитала и их стоимость на момент расчета.
4. денежное вознаграждение, уплачиваемое продавцу за его товар.

2. Регулируемые цены - это цены ...

1. исчисляемые в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства.
2. сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации.
3. устанавливаемые или ограниченные соответствующими органами управления.
4. последовательно снижающиеся в заранее обусловленные моменты времени.
5. продажи индивидуальному или мелкооптовому потребителю, преимущественно населению.

3. Учетная функция цены заключается в том, что...

1. с помощью цены сопоставляются ценности разных товаров.
2. уровень цены служит стимулом к применению наиболее экономичных методов производства и наиболее полному использованию ресурсов.
3. с помощью цен осуществляется распределение доходов между отраслями экономики, районами страны, социальными группами.
4. с помощью цены исчисляются все стоимостные показатели на макро - и микроуровне.
5. с помощью цены определяется количество денег, уплачиваемое и получаемое за товар или услугу.

Тема 2 **«Рыночное ценообразование»**

4. В условиях рыночной экономики цены устанавливаются под воздействием ...

1. продавца.
2. спроса и предложения.
3. покупателя.
4. банка России.
5. конкурентов.

5. К факторам, влияющим на установление рыночной цены, относятся:

1. издержки производства;
2. спрос;
3. время;
4. точка безубыточности;
5. эластичность спроса по цене.

6. Эластичность спроса по цене – это ...

1. свойство высокого спроса.
2. чувствительность спроса к изменению цены.
3. диапазон изменения спроса на товар.
4. гибкость спроса при изменении цен конкурентов.
5. чувствительность спроса к изменению политического курса.

Тема 3 **«Методы ценообразования»**

7. Образование цены по методу полных затрат состоит в исчислении суммы …

1. прямых и косвенных затрат по конкретному виду продукции и добавлении к ней определенной величины прибыли.
2. только прямых затрат и добавлении к ней определенной величины прибыли, из суммы которых потом погашаются косвенные расходы.
3. расходов на весь ассортимент выпускаемой продукции с последующим подразделением ее по видам.

8. Подарки являющиеся, по сути, скидками с цены и используемые в случае угрозы прекращения сбыта товара в силу его морального старения являются _____ подарками.

1. мнимыми
2. действительными
3. неуместными
4. ценными.

9. Использование параметрических ценовых методов целесообразно для _____ продукции.

1. взаимозаменяемой
2. дополняемой
3. аналогичной с количественно определяемыми параметрами
4. устаревшей
5. традиционной.

Тема 4 **«Ценовая политика и стратегия фирмы»**

10. Ценовая стратегия «набор» заключается ...

1. в продаже на рынке идентичного варианта имеющейся модели товара под другим названием и по более высокой цене. Прибыль, получаемая от дорогостоящей модели, используется на субсидирование производства дешевых моделей.
2. в снижении цены базового товара повышении цены на материалы или детали к нему. Общий дополнительный доход за время функционирования товара компенсирует потери при снижении его цены.
3. в установлении такой цены на группу товаров или услуг, которая ниже суммы цен ее элементов, что в условиях неравномерности спроса на невзаимозаменяемые товары стимулирует рост объема продаж.
4. в установлении повышенной цены на улучшенную модель товара и заниженной - на базовую. Фирма получит прибыль от улучшенной модели и убыток от базовой.

11. Использование ценовой стратегии «снятие сливок» возможно для...

1. сырьевых товаров.
2. зерновых культур.
3. модных швейных изделий.
4. товаров повседневного спроса.
5. аналогичной потребительской продукции.

12. При покупке _____ товаров уменьшение цены ниже определенного уровня вызывает у покупателя недоверие к качеству товара. В этом случае покупатель будет

приобретать меньше товара или вообще прекратит покупки.

1. конструкционно-простых
2. престижных
3. модных
4. повседневных.

Тема 5 **«Состав и структура цен. Особенности формирования цен»**

13. Торговая надбавка - это ...

1. затраты торговой организации, состоящие из затрат на оплату труда, аренды помещения и прочих затрат.
2. цена на услугу торговой организации, включающая издержки обращения, НДС и прибыль торговой организации.
3. прибыль, получаемая торговой организацией в результате ее деятельности.

14. Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ...

1. розничной цены потребительских товаров.
2. отпускной цены на продукцию производственного назначения.
3. издержек производства.

15. Цена, по которой продукция может быть в настоящее время реализована на отечественном рынке, должна включать в себя:

1. издержки производства.
2. издержки производства и прибыль.
3. издержки производства, прибыль и косвенные налоги.

Тема 6 **«Государственное регулирование цен»**

16. Формами прямого вмешательства государства процесс ценообразования являются:

1. льготное субсидирование;
2. ввод предельного уровня котировальных цен;
3. установление предельного норматива рентабельности;
4. установление определенных ставок кредитования.

17. Формами косвенного вмешательства государства процесс ценообразования являются:

1. установление фиксированных цен и тарифов;
2. установление льготных таможенных пошлин;
3. установление пределов возможного изменения цены;
4. дотирование из бюджета;

18. Участие государства в формировании уровней, структуры цен и установлении определенных правил ценообразования является _____ вмешательством государства в действующие цены.

1. грабительским
2. стабилизирующим
3. прямым
4. косвенным
5. срочным.

Тема 7 **«Ценообразование во внешнеэкономической деятельности»**

19. К внешнеторговым ценам относятся:

1. экспортные;
2. внешние;
3. импортные;
4. розничные;
5. сырьевые.

20. К факторам, влияющим на способы и методы государственного воздействия на цены в различных странах с рыночной экономикой, относятся:
1. ресурсные;
2. стабилизирующие;
3. климатические;
4. косвенные;
5. повседневные.

21. Инкотермс – это ...
1. денежное выражение интернациональной стоимости товара.
2. международные правила, обеспечивающие однозначное толкование терминов, используемых в области внешней торговли.
3. совокупность цен, сформированных на мировом рынке.

Тема 8 **«Исследование экономической конъюнктуры рынка и ценовой динамики»**

22. К показателям, характеризующим ценовую динамику относятся:
1. абсолютное отклонение;
2. индивидуальный уровень цен;
3. темп роста;
4. средний уровень цен;
5. обобщающий уровень цен.

23. Выбор формулы расчета средней цены зависит от ...
1. наличия имеющейся информации о ценах.
2. уровня квалификации аналитика.
3. времени расчета показателя.
4. характеристики товаров.

24. Динамику цен изучают с целями ...
1. прогнозирования дальнейшего уровня цен.
2. учета различий в составе товара.
3. анализа цен за предыдущий период.
4. определения коэффициентов эластичности спроса и предложения по цене.

Критерии и шкала оценивания выполнения тестовых заданий

Для перевода баллов в оценку применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений.

Если обучающийся набирает
от 90 до 100% от максимально возможной суммы баллов - выставляется оценка «отлично»;
от 80 до 89% - оценка «хорошо»,
от 60 до 79% - оценка «удовлетворительно»,
менее 60% - оценка «неудовлетворительно».

3. Вид текущего контроля: практические занятия

Практические задания и методические рекомендации к их выполнению представлены в методических указаниях: Филиппов Н.М. Цены и ценообразование: учебно-методическое пособие для бакалавров / СПб.: Изд-во ГУМРФ им.адм. С. О. Макарова, 2015. – 68 с. (http://edu.gumrf.ru)

Критерии оценивания:

1. полнота и правильность ответа;
2. степень осознанности, понимания изученного;
3. языковое оформление ответа.

Показатели и шкала оценивания:

Шкала оценивания	Крите
зачтено	1. работа выполнена без ошибок; 2. свободное владение материалом; 3. обучающийся дает правильное определение основных понятий
не зачтено	1) обучающийся обнаруживает незнание большей части изучаемого материала и допускает большое количество существенных ошибок в формулировках определений; 2) беспорядочно и неуверенно излагает материал

4. Вид текущего контроля: Задачи

По теме 3 **«Методы ценообразования»**

Расчет цены при использовании расчетных методов ценообразования. Расчет цены при использовании методов стимулирования сбыта

1. Для стимулирования сбыта магазин «Седьмой континент» проводит следующую акцию. «При покупке 3 коробок конфет «Комильфо» по цене 400 руб., четвертая коробка будет стоить 320 руб.» Какова цена 1 ед. товара?

$$Ц = (400 \cdot 3 + 320) / 4 = 1\,520 / 4 = 380 \text{ ден. ед.}$$

2. Продавец холодильников «Саратов» ООО «Альфа» за покупку более 15 холодильников установил скидку в размере 3 %. Покупатель приобретает 25 холодильников по цене 12 000 руб. за 1 ед. Определите цену холодильника со скидкой.

$$Ц = 12\,000 - (12000 \cdot 3) / 100 = 11\,640 \text{ руб.}$$

3. С 28 августа по 8 сентября 2015 г. в магазинах «Магнит» проходила акция «2 + 1 бесплатно». «Купи два одинаковых йогурта Растишка, 100 г. по цене 15 руб. и получи 3-й такой же в подарок!» Какова цена 1 йогурта для покупателя?

$$Ц = 15 \cdot 2 / 3 = 10 \text{ руб.}$$

4. Производитель соков и нектаров ОАО «Садовод» планирует использовать новый вид упаковки емкостью 1 200 мл. В настоящее время цена нектара, продаваемого в упаковках по 1 000 мл составляет 40 руб. Какой должен быть цена напитка в новой упаковке?

Ц = 1 200 /1 000 · 40 = 48 руб.

По теме 4 **«Ценовая политика и стратегия фирмы»**

Расчет цены при использовании стратегий дифференцированного ценообразования.

Расчет цены при использовании стратегий конкурентного и ассортиментного ценообразования

5. Производитель спортивных аксессуаров ООО «Зима» может продавать перчатки по 500 руб. при производстве 200 изделий и 400 руб. при производстве 400 изделий. Он выявил, что в течение 2 месяцев имеется 400 покупателей, заинтересованных в покупке перчаток фирмы. Половина из них привередлива и желает приобрести перчатки в начале периода продаж, даже если приходится платить по 500 руб. Другая половина чувствительна к уровню цены и готова купить перчатки в любое время, но не дороже 300 руб.
По какой цене фирма должна продать свой товар?

Ответ: Фирма может с выгодой для себя производить и продавать товар, если она использует стратегию «Периодического снижения цен». Она должна выпускать по 400 изделий, установив цену на уровне 500 ден. ед. за 1 пару перчаток в начале периода продаж, систематически снижая ее к концу периода до 300 руб.
Таким образом, фирма будет продавать товар привередливым покупателям в начале периода, а остальным - в конце периода. Товар реализуется в среднем по 400 ден. ед., т.е. по минимальной цене продаж.

6. Фирма «Полиграфист» производит печатное оборудование - прибор, минимальная цена продаж которого равна 10 тыс. дол. за единицу, а срок пользования - 3 года. Для нормального функционирования прибора в течение этого времени потребуются взаимодополняющие товары по цене 5 дол. в месяц. Маркетинговое исследование показало, что покупатели готовы заплатить не более 5 000 дол. за 1 прибор, но приобретут дополнительные по цене 200 дол. при условии, что их не нужно будет покупать чаще, чем один раз в месяц. Предположим, что все покупатели будут приобретать эти товары регулярно, а процент снижения будущих доходов равен нулю. Какую ценовую стратегию должна выбрать фирма?

Ответ: Стратегию «Комплект». При данных предположениях фирму вполне устроит продажа приборов по 5 тыс. долл. за 1 ед., а дополнительных товаров – по 200 долл.
Общий дополнительный доход за время функционирования товара составит
2,020 тыс. долл. и более (10 тыс. долл. + 5 долл.· 36 мес.) - (5 тыс. долл. + 200 долл.· 36 мес.), что компенсирует потери при продаже приборов.

По теме 5 **«Состав и структура цен. Особенности формирования цен»**

Формирование цен в современной российской практике

7. Каков уровень розничной цены, устанавливаемой магазином «Техно М» на наушники, если их полная себестоимость равна 3 000 руб., приемлемая рентабельность производителя составляет 20%, НДС - 18%, посредническая надбавка - 15%, торговая надбавка - 14%?

Решение:

РЦ = С/с + П + НДС + ПН + ТН

$Ц_{изг.}$ = 3 000 + 0,2 · 3000 = 3 600 руб.

$Ц_{отп.}$ = 3 600 + 0,18 · 3 600 = 3 600 + 648 = 4 248 руб.
$Ц_{закупки\ торг.\ фирмой}$ = 4 248 + 0,15· 4 248 = 4 248 + 637,2 = 4 885,2 руб.
РЦ = 4 885,2 + 0,14 · 4 885,2 = 4 885,2 + 683,9 = 5 569,13 руб.

8. Себестоимость канцелярского набора - 500 руб., приемлемая рентабельность составляет 20%, НДС - 18%, максимально возможный уровень розничной цены - 800 руб.
Каков процент торговой скидки, торговой надбавки?

Решение:

РЦ = $Ц_{отп.}$ + ТН.
ТС = РЦ - $Ц_{отп.}$
ТС =ТН
$Ц_{отп}$ = С + П + НДС = 500 + 0,1 · 500 + 0,18 · (500 · 1,1) = 708 руб.
ТН = ТС = 800 -708 = 92 руб.
При равенстве торговой надбавки и торговой скидки в абсолютном выражении (руб.) они различны в процентах:

ТС = 92 / 800 = 11,5%;
ТН = 92 / 708 = 12,99 = 13 %.

По теме 8 **«Исследование экономической конъюнктуры рынка и ценовой динамики»**

Методы исследования экономической конъюнктуры рынка и ценовой динамики

9. Известны данные о ценах на начало каждого месяца:
1,01- 65 ден. ед., 1.02 - 68 ден. ед., 1.03 - 56 ден. ед., 1.04 - 70 ден. ед., 1.05 - 75 ден. ед., 1.06 - 75 ден. ед., 1.07 - 85 ден. ед. Определите среднюю цену за полугодие.

$$\bar{P} = \frac{\frac{65}{2} + 68 + 56 + 70 + 75 + \frac{85}{2}}{(7 - 1)} = \frac{344}{6} = 57{,}33 \text{ ден. ед.}$$

10. Цена на товар на 1 января составляла 250 ден. ед., 1 июля она поднялась до 300 ден. ед. Определите абсолютное отклонение и темп роста цены.

$$\Delta Ц = 300 – 250 = 50 \text{ ден. ед.}$$
$$Т_р = 300 / 250 \cdot 100 = 120\ \%$$

Критерии оценки:

Качественный показатель	**Количественный показатель - оценка**
Студент свободно справляется с решением практических задач и способен обосновать принятые решения, дает четкие ответы на дополнительные вопросы, не допускает ошибок	5
Студент умеет грамотно применять теоретические знания на практике, владеет навыками решения практических задач,	4

допускает несущественные неточности при решении и ответе.	
Студент допускает неточности и некорректные формулировки, испытывает затруднения при выполнении практических заданий.	3
Студент допускает ошибки, не умеет связать теорию с практикой и обосновать свои суждения.	2

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Вид промежуточной аттестации: зачет (устный)

Перечень вопросов к зачету

1. Роль цен в рыночной экономике.
2. Система и классификация цен.
3. Классификация и общая характеристика тарифов водного транспорта.
4. Функции цен.
5. Механизм рыночного ценообразования.
6. Эластичность спроса и предложения по цене.
7. Ценообразующие факторы на предприятии.
8. Ценообразование на различных типах рынков.
9. Этапы расчета цены на товар.
10. Затратные методы расчета цены.
11. Параметрические методы расчета цены.
12. Методы расчета цены с учетом условий и ситуации на рынке.
13. Методы расчета цены, основанные на стимулировании сбыта продукции.
14. Ценовая политика фирмы и факторы, влияющие на уровень устанавливаемых цен.
15. Разработка ценовой политики фирмы.
16. Стратегия и тактика ценообразования. Этапы разработки ценовой стратегии.
17. Жизненный цикл товара и типичные маркетинговые действия предприятия.
18. Стратегии дифференцированного ценообразования.
19. Стратегии конкурентного ценообразования.
20. Стратегии ассортиментного ценообразования.
21. Состав и структура розничной цены.
22. Виды расходов предприятия.
23. Калькулирование себестоимости продукции.
24. Методика расчета величины НДС в цене.
25. Правила учета ценового вознаграждения посредников.
26. Расчет цен на основе нормативов рентабельности.
27. Определение цен с помощью торговых скидок и наценок.
28. Система скидок с цен.
29. Поправки к ценам.
30. Принципы формирования транспортных тарифов.
31. Группировка затрат в структуре себестоимости на речном транспорте.
32. Расходы, включаемые в себестоимость речных перевозок.
33. Факторы, влияющие на себестоимость перевозок.
34. Государственное регулирование цен.
35. Прямое воздействие государства в процесс ценообразования, его формы.

36. Косвенное воздействие государства в процесс ценообразования, его формы.
37. Воздействие государства на рыночное равновесие: влияние системы налогообложения и субсидирования.
38. Мировой рынок и мировые цены.
39. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности.
40. Ценообразование за рубежом. Методы регулирования цен, применяемые в зарубежных странах.
41. Группы цен в соответствии с «Инкотермс».
42. Методы исследования экон. конъюнктуры рынка и ценовой динамики.

Критерии оценивания:
– полнота и правильность ответа;
– степень осознанности, понимания изученного

Показатели и шкала оценивания:

Шкала оценивания	Показатели
5/ зачтено	– обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; – обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; – излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка
4/ зачтено	– обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого
3/ зачтено	– обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но: – излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; – не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; – излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого
2/ не зачтено	– обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал

Практические задания к зачету

1. Себестоимость изделия равна 510 руб., отпускная цена с НДС составляет 750 руб.; НДС - 18%; акциз - 15%.
Какова структура отпускной цены?

Решение:

$НДС = \frac{750 \cdot 18}{118} = 114{,}407$ тыс. руб.

$А = \frac{(750 - 114{,}407) \cdot 15}{115} = 82{,}904$ тыс. руб.

П = 750 - (510 + 82,904 + 114,407) = 42,689 тыс. руб.

$Ц_{отп.}$ = с/с + П +А + НДС = 510 + 42,689 + 82,904 + 114,407 =750р.

2. Себестоимость изделия равна 585 тыс. руб., отпускная цена с НДС составляет 800 тыс. руб.; НДС - 18%.
Представьте полную структуру свободной отпускной цены.

Решение:

$Ц_{отп.}$ = с/с + П + НДС = 800
| 118% |

$НДС = \frac{800 \cdot 18\%}{118} = 122{,}034$ тыс. руб.

$Ц_{отп\ без\ НДС} = Ц_{изг.}$ = 800 -122,034 = 677,966 тыс. руб.

П = $Ц_{изг.}$ – С/ст. = 677,966 - 585 = 92,966 тыс. руб.

$Ц_{отп.}$ = 585 + 92,966 + 122,034 = 800 тыс. руб.

3. Себестоимость выпуска товара равна 5 тыс. руб. за единицу, минимальная, приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС - 18%, ставка акциза - 10%.
Определите минимальную приемлемую отпускную цену товара.

Решение:

$Ц_{изг.}$ = 5+ 5 · 20% / 100 = 6 тыс. руб.

А= $Ц_{изг.}$ · 10% / 100 = 6 · 0,1 = 0,6 тыс. руб.

$Ц_{с\ А,\ но\ без\ НДС}$ = 6 + 0,6 = 6,6 тыс. руб.

$Ц_{отп.} = Ц_{с\ НДС}$ = 6,6 + 6,6 · 18% / 100 = 6,6 + 1,188 = 7,788 т. руб.

4. Себестоимость изделия равна 130 руб.; НДС составляет 18%; акциз - 10%; свободная отпускная цена с НДС - 410 руб.; посредническая надбавка - 15%, торговая надбавка - 25%.
Определите уровень и полную структуру розничной цены.
Решение:

РЦ = С/С + П + А + НДС + $Н_{поср.}$ + ТН.
| $Ц_{отп.}$ |

НДС = 410·18 / 118 = 62,54 руб.

А = (410 - 62,54) ·10 / 110 = 347,46 ·10 / 110 = 31,59 руб.

П = 410 - (130 + 62,54 + 31,59) = 185,87 руб.

$Ц_{отп.}$ = 130 + 185,87 + 31,59 + 62,54 = 410 руб.

РЦ = 410 + 0,15 · 410 + 0,25· (410 + 0,15 · 410) = 589,38 руб.
| $Н_{поср}$ | | ТН |

= 410 + 61,5 + 117,86 = 589,38 руб.

5. Отпускная цена одного изделия составляет 1 200 руб., в том числе себестоимость одного изделия - 600 руб. Данное изделие в силу повышенного социального значения косвенными налогами не облагается.
По какой цене будет приобретать эту продукцию население, если вводится предел торговой надбавки, равный 10%?

Решение:

Когда введен предел ТН = 10%, розничная цена равна:
$РЦ = Ц_{отп} + 0,1 \cdot Ц_{отп} = 1200 + 0,1 \cdot 1\,200 = 1\,320$ руб.

6. Розничная цена единицы товара равна 12 тыс. руб.; торговая надбавка составляет 20%, ставка акциза - 10%, ставка НДС - 18%.
Определите сумму акциза, подлежащую уплате производителем от реализации единицы товара. Какова доля акциза в розничной цене?

Решение:

$РЦ = Ц_{изг.} + А + НДС + ТН$
$\underbrace{\qquad Ц_{отп.} \qquad}$

$Ц_{отп.} = РЦ - ТН = 12\,000 - 0,20 \cdot Ц_{отп} = 12\,000 - 12\,000 \cdot 20 / 120\% = 12\,000 - 2\,000 = 10\,000$ руб.
$НДС = 10\,000 \cdot 18 / 118 = 1\,525,42$ руб.
$Ц_{отп.\ без\ НДС,\ но\ с\ А} = 10\,000 – 1\,525,42 = 8\,474,58$ руб.
$А = 8\,474,58 \cdot 10 / 110 = 770,42$ руб.
Доля А в РЦ = 770,42 /12 000 · 100% = 6,42 %.

7. Отпускная цена одного изделия составляет 1 200 руб., себестоимость - 600 руб. Данное изделие в силу повышенного социального значения косвенными налогами не облагается.
По какой цене будет приобретать эту продукцию население, если вводится предел торговой надбавки, равный 10% и предел норматива рентабельности, равный 20%?

Решение:

При ограничении торговой надбавки и введении предела норматива рентабельности для изготовителя в 20%, будет меняться уровень отпускной цены.
$Ц_{отп.} = Ц_{изг.} = с/с + 0,2 \cdot с/с = 600 + 0,2 \cdot 600 = 720$ руб.
$РЦ = Ц_{отп} + ТН = 720 + 0,1 \cdot 720 = 792$ руб.

8. Себестоимость продукции равна 1 000 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20%; ставка акциза - 10%, НДС - 18%, торговая надбавка - 15%.
Каков уровень розничной цены?

Решение:

$РЦ = С/С + П + А + НДС + ТН$
$\underbrace{\quad Ц_{изг.} \quad}$
$\underbrace{\qquad Ц_{отп.} \qquad}$

$Ц_{изг.} = 1\,000 + 0,2 \cdot 1\,000 = 1\,200$ руб.
$А = 200 \cdot 10 /100 = 120$ руб.
$Ц_{отп.\ с\ А} = 1\,200 + 120 = 1\,320$ руб.
$РЦ = 1\,320 + 0,18 \cdot 320 = 1\,557,6$ руб.

9. Себестоимость продукции равна 3 000 руб.; норматив рентабельности составляет 15%; НДС - 18%.
По какой цене будет осуществляться закупка продукции?

Решение:

ЦЗ = с/с + П + НДС = 3 000 + 0,15 · 3 000 + 0,18 · (3 000+0,15·3 000) = 3 000 + 450 + 621 = 4 071 руб.

10. Предприятие реализует продукцию по свободной отпускной цене 11 тыс. руб. за единицу продукции с НДС при себестоимости 5 тыс. руб. и ставке НДС - 18%.
Как изменится прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел норматива рентабельности равный 10%?

Решение:

Прежде всего необходимо определить прибыль предприятия от реализации единицы продукции:
$П = Ц_{отп}$ - с/с – НДС
НДС = (11 · 18) : 118% = 1,678 тыс. руб.
$П_1$ = 11 - 5 - 1,678 = 4,322 тыс. руб.
Рентабельность в данном случае составит:
R = П / с/с·100 = (4,322 : 5) · 100% = 86,44 %.
Если же органы власти введут ограничение по нормативу рентабельности 10%, то величина прибыли станет равна
$П_2$ = 5 · 0,1 = 0,5 тыс. руб., т.е. уменьшится на 3,822 тыс. руб.
(4,322 - 0,5 = 3,822).

11. Себестоимость продукции равна 700 тыс. руб.; приемлемая рентабельность составляет 30%; ставка акциза - 10%; ставка НДС - 18%. Представьте полную структуру отпускной цены.

Решение:

$Ц_{отп}$ = с/с + П + А + НДС
П = 0,3 · 700 = 210 тыс. руб.
$Ц_{изг.}$ = 700 + 210 = 910 тыс. руб.
А = (910 · 10) : 100 = 91 тыс. руб.
НДС = (700 + 210 + 91) · 18 : 100 = 180,18 тыс. руб.
$Ц_{отп.\ с\ НДС}$ = 700 + 210 + 91 + 180,187 = 1 181,18 тыс. руб.

12. Себестоимость равна 100 тыс. руб.; акциз составляет 10%. свободная отпускная цена с НДС - 400 тыс. руб.; ставка НДС - 18%; посредническая надбавка - 20%.
Представьте структуру свободной отпускной цены и цены закупки.
Решение:

$Ц_{отп}$ = с/с + П +А + НДС
ЦЗ = $Ц_{отп}$ + $Н_{поср.}$
НДС = (400 · 18): 118% = 61,02 (тыс. руб.);
$Ц_{\ отп.\ .\ без\ НДС,\ но\ с\ А}$ = 400 - 61,02 = 338,98 тыс. руб.
А = (338,98 · 10) : 110% = 30,816 тыс. руб.

П = 400 - (100 + 30,816 + 61,02) = 208,164 тыс. руб.
$Ц_{отп}$ = 100 + 208,164 + 30,816 + 61,02 = 400 тыс. руб.
$Н_{поср.}$ = $Ц_{отп.}$ · 0,20 = 400 · 0,20 = 80 тыс. руб.
ЦЗ = 400 + 80 = 480 тыс. руб.
ЦЗ = 100 + 208,164 + 30,816 + 61,02 + 80 = 480 тыс. руб.

13. Себестоимость продукции равна 200 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20 %; НДС – 18 %.
Представьте структуру отпускной цены с НДС и без НДС.

Решение:

$Ц_{отп.\ без\ НДС}$ = С/С + П = 200 + 0,2 · 200 = 240 руб.
$Ц_{отп.\ с\ НДС}$ = С/С + П + НДС = 240 + 0,18 · 240 = 283,2 руб.

14. Себестоимость равна 120 руб.; НДС составляет 18%; акциз -10%; возможный уровень отпускной цены - 400 руб.
Какова рентабельность данного вида продукции?

Решение:

$Ц_{отп.}$ = с/с + П +А + НДС

НДС = 400 · 18 / 118 = 61 руб.
$Ц_{без\ НДС,\ но\ с\ А}$ = 400 – 61 = 339 руб.
А = 339 · 10 / 110 = 30,82 руб.
П = $Ц_{отп.}$ - с/с - А – НДС = 400 – 120 – 30,82 – 61 = 188,18 руб.
R = П /с/с = 188,18 /120 · 100 = 156,82 %
15. Цена закупки равна 400 руб. Каков предельно допустимый процент надбавки и скидки в пользу торгового посредника, если максимально возможная розничная цена изделия составляет 580 руб.?
Решение:

Ценовое вознаграждение посредника = $Ц_{продажи}$ – $Ц_{покупки}$ =
580 – 400 = 180 руб.
ТН = 180 / 400 · 100 = 45 % ТС = 180 / 580 · 100 = 31,03 %

16. Цена изготовителя равна 6 тыс. руб. за одно изделие; НДС составляет 18 %. Каков минимально возможный уровень розничной цены, если производитель реализует продукцию с услугами торговой организации при торговой надбавке 25%?

Решение:

РЦ = $Ц_{изг.}$ +НДС + ТН = 6 000 + 018 · 6 000 + 0,25 · (5 000 + 018 · 6 000) = 8 850 руб.

17. Какова структура отпускной цены, если ее уровень с НДС равен 800 руб. при ставке НДС 18%, а себестоимость составляет 600 руб.?

Решение:

$Ц_{отп.}$ = с/с + П +А + НДС
НДС = 800 · 18 / 118 = 122 руб.
П = 800 – (600 + 122) = 78 руб.

$Ц_{отп.}$ = 600 + 178 + 122 = 800 руб.

18. Себестоимость продукции равна 100 руб., приемлемая рентабельность составляет 10%, НДС - 18%, максимально возможный уровень розничной цены - 160 руб.
Каков процент торговой скидки, торговой надбавки?

Решение:

Для определения размера посреднического вознаграждения необходимо иметь два уровня цен - уровень цены, по которой посредник закупает товар (это отпускная цена), и уровень цены, по которой посредник реализует товар (это розничная цена).

РЦ = $Ц_{отп.}$ + ТС(Н).
$Ц_{отп}$ = с/с + П + НДС = 100 + 0,1 · 100 + 0,18 · (100 + 0,1 · 100) = 129,8 р.
ТН = ТС =160-129,8 = 30,2 руб.
При равенстве торговой надбавки и торговой скидки в абсолютном выражении они различны в процентах:
ТС = 30,2 / 160 · 100% = 18,88 %;
ТН = 30,2 / 129,8 · 100 = 23,27%.

19. Себестоимость изделия равна 600 руб., отпускная цена с НДС составляет 850 руб.; НДС - 18%; акциз - 15%. Какова структура отпускной цены?

Решение:

НДС = 850·18 / 118 = 129,661 руб.
А = (850 – 129,661) ·15 / 115 = 93,957 руб.
П = 850 - (600 + 93,957 + 129,661) = 26,38 тыс. руб.
$Ц_{отп.}$ = с/с + П +А + НДС = 600 + 26,38 + 93,957 + 129,661 =850 р.

20. Себестоимость выпуска товара равна 7 тыс. руб. за единицу, минимальная, приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС - 18%, ставка акциза - 10%.
Определите минимальную приемлемую отпускную цену товара.

Решение:

$Ц_{изг.}$ = 7 + 7 · 20% / 100 = 8,4 тыс. руб.
А = $Ц_{изг.}$ · 10% / 100 = 8,4 · 0,1 = 0,84 тыс. руб.
$Ц_{с\ А,\ но\ без\ НДС}$ = 8,4 + 0,84 = 9,24 тыс. руб.
$Ц_{отп.}$ = $Ц_{с\ НДС}$ = 9,24 + 9,24 · 18% / 100 = 9,24 + 1,663 = 10,903 т. руб.

Критерии оценки:

Качественный показатель	**Количественный показатель - оценка**
Студент свободно справляется с решением задач и способен обосновать принятые решения, дает четкие ответы на дополнительные вопросы, не допускает ошибок	5/зачтено
Студент умеет грамотно применять теоретические знания на практике, владеет навыками решения задач, допускает несущественные неточности при решении и ответе.	4/ зачтено
Студент допускает неточности и некорректные формулировки,	3/ зачтено

испытывает затруднения при решении задач.	
Студент допускает ошибки, не умеет связать теорию с практикой и обосновать свои суждения. Задача не решена	2/ не зачтено