

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»**

**Институт управления и государственной службы
Кафедра таможенного дела**



УТВЕРЖДАЮ:
Директор ИУ и ГС
Р.Г. Харьковский

05 2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ»

По специальности 38.05. 02 Таможенное дело
Специализация: «Таможенное дело»

Луганск – 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» по специальности 38.05.02 Таможенное дело, специализация «Таможенное дело» – 33с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – специалитет по специальности 38.05.02 Таможенное дело утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 25 ноября 2020 года № 1453.

СОСТАВИТЕЛЬ:

канд. эконом. н., профессор Чернякова Т.М.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры таможенного дела «22» 03 2023 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой
таможенного дела



А.Е. Пожидаев

Переутверждена: « » 20 г., протокол №

Согласована (для обеспечивающей кафедры):

Переутверждена: « » 20 года, протокол №

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии института управления и государственной службы «12» 04 2023 г., протокол № 8.

Председатель учебно-методической
комиссии института управления и
государственной службы



А.А. Резник

1. Цели и задачи дисциплины освоения дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся теоретико-методологических познаний в области ценообразования во внешней торговле; а также реализация требований к освоению компетенций, необходимых для решения профессиональных задач, связанных с совершением операций в части формирования контрактных цен и их применению во внешней торговле при различных таможенных процедурах и проведением таможенного контроля и иных видов государственного контроля за ценообразованием во внешнеэкономической деятельности.

Задачи:

- сформировать систему знаний, по формированию контрактных цен при заключении внешнеторговых контрактов;
- сформировать навыки осуществления налогового и таможенного контроля ценообразования во внешнеторговой деятельности;
- обобщить и систематизировать математические методы и приемы получения и пополнения знаний для решения профессиональных задач;
- выявлять тенденции развития российской и мировой экономики.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» входит в обязательную часть дисциплин учебного плана.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются: знания сферы экономики и управления, экономических методов решения практических задач с учетом специфики профессиональной деятельности; места и роли таможенных органов в структуре государственного управления при взаимодействии с иными государственными органами и организациями в том числе международными; умения анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач ценообразования во внешнеторговой деятельности; навыки выбирать и реализовать экономический метод решения практических задач с учетом специфики в области налогообложения; выбирать и реализовать экономический метод решения практических задач с учетом специфики ценообразования во внешнеторговой деятельности

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин Экономика таможенного дела, Таможенная статистика, Денежно-кредитная политика и служит основой для освоения дисциплин Контракты и внешнеторговая документация, Таможенный контроль, Технические средства таможенного контроля, Прогнозирование и планирование в экономике.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
ОПК-4. Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности.	ОПК-4.2. Применяет меры тарифного и нетарифного регулирования, валютного регулирования и контроля, защиты прав владельцев интеллектуальной собственности; правила классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС, определения происхождения товаров и таможенной стоимости товаров; порядок взимания налогов во внешнеторговой деятельности на основе	знать: сферу экономики и управления, экономических методов решения практических задач с учетом специфики профессиональной деятельности; место и роль таможенных органов в структуре государственного управления при взаимодействии с иными государственными органами и организациями в том числе международными уметь: анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или)

	положений международных и национальных правовых актов, и нормативных документов.	исследовательских задач ценообразования во внешнеэкономической деятельности владеть: навыками выбора и реализации экономического метода решения практических задач с учетом специфики в области налогообложения, а также ценообразования во внешнеэкономической деятельности
--	--	---

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)		
	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	144 (4 зач. ед)		144 (4 зач. ед)
Обязательная контактная работа (всего)	72		12
в том числе:			
Лекции	36		6
Семинарские занятия	-		
Практические занятия	36		6
Лабораторные работы	-		
Курсовая работа (курсовой проект)	-		
Контроль	-		2
Самостоятельная работа студента (всего)	72		130
Форма аттестации	зачет		зачет

4.2. Содержание разделов дисциплины

Семестр 7

Тема 1. Цены мирового рынка. Стоимость товара и цена внешнеэкономической сделки. Понятие мировой цены. Факторы, влияющие на цены мирового рынка.

Тема 2. Классификация цен мирового рынка. Классификация цен мирового рынка. Источники информации о мировых ценах.

Тема 3. Контрактные цены. Виды контрактных цен. Способы фиксации цены во внешнеэкономическом контракте. Базис цены во внешнеэкономическом контракте.

Тема 4. Принципы формирования и обоснования внешнеэкономических цен. Принципы установления цены на товар в зарубежной фирме-Производителе. Методы внесения коммерческих поправок в контрактные цены. Расчет цен на экспортируемую продукцию. Формирование мировой цены на международных биржах. Формирование мировой цены на международных торгах и международных товарных аукционах.

Тема 5. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп Е и F. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы Е. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F.

Тема 6. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп С и D. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы С. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D.

Тема 7. Таможенная стоимость товаров. Понятие таможенной стоимости в соответствии с законодательством Таможенного союза. Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами. Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате. Вычеты из

цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате

Тема 8. Методы определения таможенной стоимости товаров. Оценочные (сравнительные) методы определения таможенной стоимости. Расчетные методы определения таможенной стоимости. Резервный метод определения таможенной стоимости.

Тема 9. Контроль таможенной стоимости товаров. Контроль таможенной стоимости товаров: основные положения. Порядок контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска. Порядок проведения дополнительной проверки. Контроль таможенной стоимости товаров после их выпуска.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
1.	Тема 1. Цены мирового рынка.	2		1
2.	Тема 2. Классификация цен мирового рынка.	4		
3.	Тема 3. Контрактные цены.	4		1
4.	Тема 4. Принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен.	4		
5.	Тема 5. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп Е и F.	4		1
6.	Тема 6. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп С и D.	4		
7.	Тема 7. Таможенная стоимость товаров.	4		1
8.	Тема 8. Методы определения таможенной стоимости товаров.	4		1
9.	Тема 9. Контроль таможенной стоимости товаров.	6		1
Итого:		36		6

4.4. Практические занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
1.	Практическое занятие №1 Цены мирового рынка.	2		1
2.	Практическое занятие №2 Классификация цен мирового рынка.	4		
3.	Практическое занятие №3 Контрактные цены.	4		1
4.	Практическое занятие №4 Принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен.	4		
5.	Практическое занятие №5 Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп Е и F.	4		1
6.	Практическое занятие №6 Ценообразование с	4		

	использованием в контракте базисных условий поставки групп С и D.			
7.	Практическое занятие №7 Таможенная стоимость товаров.	4		1
8.	Практическое занятие №8 Методы определения таможенной стоимости товаров .	4		1
9.	Практическое занятие №9 Контроль таможенной стоимости товаров.	6		1
Итого:		36		6

4.5 Лабораторные работы (не предусмотрены учебным планом)

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Форма/вид СРС	Объем часов		
			Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
1.	Цены мирового рынка.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	8		14
2.	Классификация цен мирового рынка.	Выполнение практических заданий (таблицы, задания проблемного характера, эссе)	8		14
3.	Контрактные цены.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера, эссе)	8		14
4.	Принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	8		14
5.	Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп Е и F.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	8		14
6.	Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп С и D.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	8		14
7.	Таможенная стоимость товаров.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	8		14
8.	Методы определения таможенной стоимости товаров .	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	8		16

9.	Контроль таможенной стоимости товаров.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	8		16
Итого:			72		130

4.7. Курсовые работы/проекты по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» не предполагаются учебным планом.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется на основе компетентностного, личностно ориентированного, деятельностного, группо-центрированного подходов с использованием технологий: объяснительно-иллюстративного обучения, информационных технологий, проектного обучения, технологии кейсов с учетом следующих этапов обучения каждой темы:

- 1 – получение теоретической основы учебного материала на лекции;
- 2 – формирование оперативных умений и навыков в малых группах;
- 3 – индивидуальный контроль сформированности компетенции;
- 4 – этап предметной рефлексии и рефлексии способов деятельности.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература;

1. Мантусов, В. Б. Ценообразование во внешней торговле [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В. Б. Мантусов ; под ред. В. Б. Мантусов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 247 с. — 978-5-238-03051-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70842.html>

2. Горина, Г. А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Г. А. Горина. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015.—127с.—978-5-238-01707-5. —Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52594.html>

3. Юзов, О. В. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие / О. В. Юзов, Т. М. Петракова. — Электрон. текстовые данные. — М.: Издательский Дом МИСиС, 2012.—246с.— 978-5-87623-593-0.—Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/56749.html>

б) дополнительная литература;

1. Лев, М.Ю. Цены и ценообразование : учебник / М.Ю. Лев. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 383 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-02643-5 ;

2. Агапова, А. В. Конспект лекций по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» [Электронный ресурс]: учебное пособие / А. В. Агапова. — Электрон. текстовые данные. — СПб.: Университет ИТМО, 2015. — 96 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67221.html>

3. Афонин, П. Н. Ценообразование во внешней торговле : учеб. пособие / П.Н. Афонин, Е.В. Дробот. - СПб.: Троицкий мост, 2016. - 232 с. : ил. - Библиогр.: с. 230. - ISBN 978-5-9908002-1-2

4. Цыпин И. С. Государственное регулирование экономики: учебник / И. С. Цыпин, В. Р. Веснин. - Москва : ИНФРА-М, 2022. - 295 с. - (Высшее образование. Бакалавриат).

в) интернет-ресурсы;

1. Министерство образования и науки Российской Федерации – <http://минобрнауки.пф/>
2. Министерство образования и науки Луганской Народной Республики - <https://minobr.su/>
3. Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки – <http://obrnadzor.gov.ru/>
4. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» – <http://window.edu.ru/>

5. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов – <http://fcior.edu.ru/>
 6. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования – <http://fgosvo.ru>
 7. Федеральный портал «Российское образование» – <http://www.edu.ru/>
- Электронные библиотечные системы и ресурсы**
8. Электронно-библиотечная система «StudMed.ru» – <https://www.studmed.ru>
 9. Справочная правовая система «Консультант Плюс» – <https://www.consultant.ru/sys/>
 10. Электронный периодический справочник ГАРАНТ Аналитик – <https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301354/>
- Информационный ресурс библиотеки образовательной организации**
10. Научная библиотека имени А. Н. Коняева – <http://biblio.dahluniver.ru/>

г) программное обеспечение;

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	Firefox Mozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	Mozilla Thunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	Far Manager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

д) методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Практические занятия: компьютерный класс, презентационная техника (проектор, экран, компьютер/ноутбук), пакеты ПО общего назначения.

Рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет, рабочие места студентов, оснащенные компьютерами с доступом в Интернет, предназначенные для работы в электронной образовательной среде.

8. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

Паспорт оценочных средств по учебной дисциплине «Ценообразование во внешней торговле»

Описание уровней сформированности и критериев оценивания компетенций на этапах их формирования в ходе изучения дисциплины

Этап	Код компетенции	Уровни сформированности компетенции	Критерии оценивания компетенции
Начальный	ОПК-4. Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности	Пороговый	знать: сферу экономики и управления, экономических методов решения практических задач с учетом специфики профессиональной деятельности; место и роль таможенных органов в структуре государственного управления при взаимодействии с иными государственными органами и организациями в том числе международными
Основной		Базовый	уметь: анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач ценообразования во внешнеторговой деятельности
Заключительный		Высокий	владеть: навыками выбора и реализации экономического метода решения практических задач с учетом специфики в области налогообложения, а также ценообразования во внешнеторговой деятельности

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по дисциплине)	Темы учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)

1	ОПК-4	Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности	ОПК-4.2. Применяет меры тарифного и нетарифного регулирования, валютного регулирования и контроля, защиты прав владельцев интеллектуальной собственности; правила классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС, определения происхождения товаров и таможенной стоимости товаров; порядок взимания налогов во внешнеэкономической деятельности на основе положений международных и национальных правовых актов, и нормативных документов	Тема 1. Цены мирового рынка. Тема 2. Классификация цен мирового рынка. Тема 3. Контрактные цены. Тема 4. Принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен. Тема 5. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп Е и F. Тема 6. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп С и D. Тема 7. Таможенная стоимость товаров. Тема 8. Методы определения таможенной стоимости товаров. Тема 9. Контроль таможенной стоимости товаров.	Начальный Основной Заключительный ОФО-7 ЗФО-7
---	-------	--	--	--	---

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Код компетенции	Индикаторы достижений компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	ОПК-4. Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональн ой деятельности	ОПК-4.2. Применяет меры тарифного и нетарифного регулирующего, валютного регулирующего и контроля, защиты прав владельцев интеллектуальн ой собственности; правила классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС, определения происхождения товаров и таможенной стоимости товаров; порядок взимания налогов во внешнеторгово й деятельности на основе положений международны х и национальных правовых актов, и нормативных документов	знать: сферу экономики и управления, экономических методов решения практических задач с учетом специфики профессиональн ой деятельности; место и роль таможенных органов в структуре государственного управления при взаимодействии с иными государственными органами и организациями в том числе международными уметь: анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономики для решения практических и (или) исследовательск их задач ценообразования во внешнеторговой деятельности владеть: навыками выбора и реализации экономического метода решения практических задач с учетом специфики в области налогообложени	Тема 1. Цены мирового рынка. Тема 2. Классификация цен мирового рынка. Тема 3. Контрактные цены. Тема 4. Принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен. Тема 5. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп Е и F. Тема 6. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп С и D. Тема 7. Таможенная стоимость товаров. Тема 8. Методы определения таможенной стоимости товаров. Тема 9. Контроль таможенной стоимости товаров.	Тестовые задания, доклад, реферат, кейс задание, разноуровне вые задачи и задания, практическо е задание, задания для контрольно й работы, оценочные средства (зачет)

			я, а также ценообразования во внешнеторговой деятельности		
--	--	--	---	--	--

1. Тестовые задания

(пороговый уровень)

1. Верно ли утверждение: «цена товара определяется затратами труда на его производство и реализацию»:

- а) да;
- б) нет;
- в) не всегда;
- г) в некоторых случаях верно.

2. Верно ли утверждение: «общественно необходимые затраты труда представляют собой минимальную цену, которую согласны уплатить покупатели за приобретение товара»:

- а) да;
- б) нет;
- в) не всегда;
- г) в некоторых случаях верно.

3. К основным элементам рынка относятся:

- а) товар;
- б) спрос;
- в) предложение;
- г) цена.

4. Коэффициент эластичности спроса по цене показывает:

- а) на сколько процентов снизится объем спроса при снижении цены на один процент;
- б) на сколько процентов вырастет объем спроса при снижении цены на один процент;
- в) на сколько процентов снизится цена при снижении объема спроса на один процент;
- г) на сколько процентов вырастет цена при снижении объема спроса на один процент.

5. Цена представляет собой (выберите возможные варианты):

- а) денежное выражение стоимости товара;
- б) степень удовлетворения производителя от реализации товара;
- в) степень удовлетворения потребителя от использования данного товара;
- г) количество денег, за которые продавец согласен продать, а покупатель купить единицу

товара.

6. Учетно-измерительная функция цены заключается в ее способности:

а) быть измерителем затрат и приводит к сопоставимости различные по своим свойствам товары;

б) воздействовать на результаты работы предприятия;

в) перераспределять доходы между различными отраслями, предприятиями, группами покупателей;

г) осуществлять связь между производством и потреблением.

7. Группировка расходов по элементам показывает:

- а) цель производственных затрат;
- б) экономическую однородность затрат независимо от места их возникновения;
- в) особенности условий производства товаров;
- г) механизм формирования цен.

8. Группировка расходов по калькуляционным статьям показывает:

- а) цель производственных затрат;
- б) экономическую однородность затрат независимо от места их возникновения;
- в) особенности условий производства товаров;
- г) механизм формирования цен.

9. Сметная калькуляция расходов:

- а) составляется на продукцию, выполняемую в разовом порядке;
- б) определяет затраты предприятия на производство продукции в плановом периоде;

- в) отражает фактические расходы на производство и реализацию продукции;
- г) отражает уровень затрат, рассчитанных по нормативам.

10. Нормативная калькуляция расходов:

- а) отражает уровень затрат, рассчитанных по нормативам;
- б) определяет затраты предприятия на производство продукции в плановом периоде;
- в) составляется на продукцию, выполняемую в разовом порядке;
- г) отражает фактические расходы на производство и реализацию продукции.

11. Какие элементы включает оптовая цена предприятия:

- а) себестоимость;
- б) НДС;
- в) торговую надбавку;
- г) прибыль.

12. Ценовая политика – это:

- а) общие цели, преследуемые предприятием при ценообразовании;
- б) набор факторов и методов, учитываемых при формировании цен;
- в) корректировка цен под влиянием рыночных условий;
- г) поведение предприятия в области ценообразования.

13. Ценовая стратегия – это:

- а) общие цели, преследуемые предприятием при ценообразовании;
- б) набор факторов и методов, учитываемых при формировании цен;
- в) корректировка цен под влиянием рыночных условий;
- г) поведение предприятия в области ценообразования.

14. Ценовая тактика – это:

- а) общие цели, преследуемые предприятием при ценообразовании;
- б) набор факторов и методов, учитываемых при формировании цен;
- в) корректировка цен под влиянием рыночных условий;
- г) поведение предприятия в области ценообразования.

15. Цель «краткосрочная максимизация прибыли» выбирают фирмы:

- а) при необходимости удержаться на рынке;
- б) не уверенные в дальнейшем стабильном спросе на продукцию;
- в) выводящие на рынок принципиально новые товары;
- г) поддерживающие репутацию производителя товаров высокого качества.

16. Эффект оценки качества товара через цену имеет место для:

- а) имиджных товаров;
- б) эксклюзивных товаров;
- в) товаров без иных характеристик качества;
- г) товаров повседневного спроса.

17. Если в основе расчета цены лежат затраты предприятия на производство и реализацию продукции, то такой метод ценообразования является:

- а) затратным;
- б) ценностным;
- в) с ориентацией на конкуренцию;
- г) балльный.

18. К затратным методам ценообразования относятся:

- а) метод определения цены на основе равновесия между затратами на производство и состоянием рынка;
- б) метод удельных показателей;
- в) метод анализа безубыточности;
- г) метод учета рентабельности инвестиций.

19. Критический объем производства – это такой объем, который обеспечивает предприятию:

- а) получение запланированной прибыли;

- б) минимальную рентабельность;
- в) убыточность;
- г) не обеспечивает ни прибыль ни убыток.

20. К нормативно-параметрическим методам ценообразования относятся:

- а) метод полных затрат;
- б) метод регрессионного анализа;
- в) метод прямых затрат;
- г) метод балльной оценки.

21. При расчете цен на сельскохозяйственную продукцию применяют:

- а) тарифы;
- б) оптово – закупочные цены;
- в) закупочные цены;
- г) розничные цены.

22. При расчете цен на транспорте используют:

- а) тарифы;
- б) оптово – закупочные цены;
- в) свободные отпускные цены;
- г) розничные цены.

23. Тарифная система транспорта это:

- а) совокупность применяемых на транспорте тарифов;
- б) совокупность дополнительных сборов и штрафов;
- в) совокупность транспортных тарифов, дополнительных сборов, скидок и штрафов за несоответствие фактического уровня использования транспортных средств нормативным, а также правила применения тарифов;
- г) регулируемая государством система тарифов на транспорте.

24. На этапе разработки и внедрения товара на рынок фирмы устанавливают цены:

- а) самые высокие;
- б) высокие;
- в) низкие;
- г) самые низкие.

25. Политика цен – это:

- а) установление цен на основе анализа возможных последствий каждого варианта цены;
- б) общие принципы деятельности фирмы в сфере установления цен;
- в) набор методов деятельности фирмы в сфере установления цен;
- г) корректировка цен под влиянием рыночных условий.

26. Логика ценностного подхода к ценообразованию – это:

- а) продукт – технология – издержки – цена – ценность – покупатель;
- б) покупатель – ценность – цена – издержки – технология – продукт;
- в) ценность – покупатель – продукт – технология – издержки – цена;
- г) ценность – цена – технология – издержки – продукт – покупатель.

27. Для обоснования ценовых решений необходимы:

- а) информация об издержках производства всего объема проданной продукции;
- б) информация об удельных затратах продукции, ценами на которую нужно управлять;
- в) оба ответа верны;
- г) оба ответа не верны.

28. Сумма постоянных издержек - 15 тыс. руб., цена - 12 руб., удельные переменные издержки – 6 руб. точка безубыточности этого товара составит:

- а) 833 руб.;
- б) 1250 руб.;
- в) 2500 изделий;
- г) 1000 изделий.

29. Проникновение на рынок, сегментация рынка, разработка нового продукта или модификация уже существующего товара для завоевания новых рынков – это:

- а) элементы разработки ценовой стратегии;
- б) этапы разработки ценовой стратегии;
- в) типы маркетинговой стратегии;
- г) а)+ в).

30. К оптовым ценам относятся:

- а) цены, по которым предприятия реализуют продукцию крупными партиями;
- б) цены продажи продукции населению;
- в) закупочные цены, по которым сельскохозяйственные производители реализуют свою продукцию крупными партиями;
- г) биржевые цены.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «тестирование»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	85 – 100% правильных ответов
4	71 – 85% правильных ответов
3	61 – 70% правильных ответов
2	60% правильных ответов и ниже

2. Вопросы для обсуждения (в виде докладов и сообщений)

(пороговый уровень)

1. Материалы и документация, содержащие сведения о ценах мировых товарных рынков.
2. Оперативная ценовая информация.
3. Продукция производителей информационных услуг.
4. Факторы, влияющие на внутренние цены товара.
5. Степень влияния монополий на рыночные цены.
6. Методы технико-экономических расчетов цены изделия.
7. Методы определения таможенной цены.
8. Цены «свободного» и цены «закрытого» рынка.
9. Региональные и преференциальные цены, цены долгосрочных контрактов.
10. Основные признаки, характеризующие мировую цену товаров.
11. Основные показатели и методы прогнозирования цен.
12. Прибыль и наценки (скидки) посредников в составе цены.
13. Налоги в цене.
14. Функции цен.
15. Установление цен по степени участия государства в ценообразовании.
16. Установление цен по стадиям ценообразования.
17. Конкуренция.
18. Монополия.
19. Барьеры для вступления в отрасль.
20. Способы конкуренции.
21. Каналы товародвижения.
22. Классификация мировых цен.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«доклад, сообщение»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
---------------------------------------	---------------------

5	Доклад (сообщение) представлен(о) на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
4	Доклад (сообщение) представлен(о) на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
3	Доклад (сообщение) представлен(о) на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
2	Доклад (сообщение) представлен(о) на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

3. Реферат

(базовый уровень)

1. Материалы и документация, содержащие сведения о ценах мировых товарных рынков.
2. Оперативная ценовая информация.
3. Продукция производителей информационных услуг.
4. Факторы, влияющие на внутренние цены товара.
5. Степень влияния монополий на рыночные цены.
6. Влияние различных факторов на колебания мировых цен.
7. Метод аналогий с поправками как один из распространенных установления мировых цен.
8. Методы технико-экономических расчетов цены изделия.
9. Методы определения таможенной цены.
10. Влияние национальной и интернациональной стоимости товаров на ценообразование на мировом рынке.
11. Интернациональная цена производства как исходная база мировой цены.
12. Основные виды цен на мировом рынке.
13. Цены «свободного» и цены «закрытого» рынка.
14. Региональные и преференциальные цены, цены долгосрочных контрактов.
15. Основные признаки, характеризующие мировую цену товаров.
16. Понятие ценовой стратегии.
17. Этапы разработки ценовой стратегии.
18. Стратегический анализ в ценообразовании.
19. Виды ценовых стратегий.
20. Факторы, влияющие на выбор ценовой стратегии.
21. Стратегия премиального ценообразования («снятия сливок»).
22. Стратегия ступенчатых цен.
23. Стратегия ценового прорыва (пониженных цен, постепенного проникновения на рынок).
24. Стратегия нейтрального ценообразования.
25. Основные показатели и методы прогнозирования цен.
26. Современные подходы к теории цен.
27. Состав и структура цены.
28. Себестоимость в составе цены.
29. Прибыль и наценки (скидки) посредников в составе цены.

30. Налоги в цене.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «реферат»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Реферат представлен на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.). Оформлен в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ
4	Реферат представлен на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.). В оформлении допущены некоторые неточности в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ
3	Реферат представлен на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.). В оформлении допущены ошибки в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ
2	Реферат представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

4. Кейс задание (высокий уровень)

ЗАДАНИЕ 1

Решить задачи.

Основные критерии оценки: отражение в ответе знания основных категорий и понятий, лежащих в основе приведенных показателей; проведение расчетов и получение правильных ответов.

Задача 1

В организации полные текущие затраты на производство единицы продукции на начало года составили 800 руб. Рентабельность продукции при расчете цены заложена по нормативу — 20%. К середине года в результате инфляции затраты выросли на 5%. Поэтому со второго полугодия цены были изменены.

Следует определить:

- 1) цену товара на начало года;
- 2) цену товара на начало второго полугодия при сохранении норматива рентабельности первого полугодия;
- 3) цену на начало второго полугодия, которая бы полностью возместила затраты и включала размер прибыли, заложенный в цену первого полугодия.

Задача 2

Организации произвела 10 тыс. штук изделия «Корректор». Себестоимость производства единицы продукции составила 700 руб. Прибыль производства в составе оптовой цены изготовителя составила 20%.

На основе приведенных показателей следует определить:

- 1) стоимостной объем произведенной продукции в оптовых ценах изготовителя;
- 2) валовую прибыль, полученную организацией;
- 3) затраты организации на производство и реализацию продукции;
- 4) оптовую цену изготовителя единицы продукции;

5) рентабельность продукции.

Задача 3

производит подакцизный товар «А». Себестоимость производства единицы товара «А» — 1500 руб. Отпускная цена товара «А» — 2700 руб. Ставка НДС — 20%.

Реализует произведенную продукцию посредникам. Посредническая надбавка составляла 20%.

Посредники реализовывают товар «А» в розничную сеть. Розничная скидка составляет 25%.

На основе приведенных показателей следует определить:

- 1) уровень розничной цены;
- 2) структуру розничной цены.

ЗАДАНИЕ 2

В реферативной форме раскрыть сущность затратных методов ценообразования и представить практические примеры их применения в современной практике отечественных и зарубежных компаний.

ЗАТРАТНЫЕ МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

1. Метод полных издержек
 2. Метод прямых затрат
 3. Метод точки безубыточности
 4. Метод предельных издержек
 5. Метод учета рентабельности инвестиций
 6. Метод учета рентабельности активов
 7. Метод учета рентабельности собственного капитала
- Метод надбавки к цене.

ЗАДАНИЕ 3

Решить задачи.

Основные критерии оценки: отражение в ответе знания основных категорий и понятий, лежащих в основе приведенных показателей; проведение расчетов и получение правильных ответов.

Задача 1

производит спортивные футболки и поставляет их непосредственно в розничную торговлю.

Себестоимость 1 шт. — 240 руб.

Рентабельность продукции — 25%.

НДС — 20%.

Розничная цена — 600 руб.

Следует определить величину (в руб. и процентах):

- 1) розничной надбавки;
- 2) розничной скидки;
- 3) НДС, предназначенного для уплаты организацией розничной торговли.

Задача 2

Производственным предприятием было закуплено сырье на сумму 2847 рублей с учетом НДС для производства 500 батонов хлеба. Издержки производства хлеба (без НДС) помимо затрат на сырье — 726 рублей. Прибыль устанавливается предприятием в размере 34% от совокупных издержек. Ставка НДС на хлеб — 10%. Определите свободную отпускную цену промышленности на хлеб.

На основе приведенных данных следует определить:

- 1) свободную отпускную цену промышленности на хлеб
- 2) долю НДС в составе отпускной цены
- 3) структуру отпускной цены промышленности

ЗАДАНИЕ 4

В реферативной форме раскрыть сущность рыночных методов ценообразования и представить практические примеры их применения в современной практике отечественных и зарубежных компаний.

РЫНОЧНЫЕ МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

1. Методы с ориентацией на потребителя
 - 1.1. Методы на основе воспринимаемой ценности товара
 - а) Метод расчета экономической ценности товара
 - б) Метод оценки оптимальной цены
 - 1.2. Методы с ориентацией на спрос
 - а) Метод анализа пределов
 - б) Метод анализа пика убытков и прибылей
2. Метод с ориентацией на конкурентов
 - 2.1. Метод следования за рыночными ценами
 - 2.2. Метод следования за ценами фирмы-лидера на рынке
 - 2.3. Метод расчета на основе принятых на практике данного рынка цен
 - 2.4. Метод престижных цен
 - 2.5. Состязательный метод (повышающий метод и понижающий метод)

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «кейс-задание»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
5	Обучающийся полностью и правильно выполнил задание. Показал отличные знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Работа оформлена аккуратно в соответствии с предъявляемыми требованиями
4	Обучающийся выполнил задание с небольшими неточностями. Показал хорошие знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Есть недостатки в оформлении работы
3	Обучающийся выполнил задание с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач
2	Обучающийся выполнил задание неправильно. При выполнении обучающийся продемонстрировал недостаточный уровень знаний, умений и владения ими при решении задач в рамках усвоенного учебного материала

5. Разноуровневые задачи и задания (пороговый уровень)

Задача № 1. В малой группе подготовьте доклады на темы

1. Особенности ценообразования.
2. Влияние государства и валютного фактора на ценообразование.
3. Оперативная ценовая информация.
4. Классификация мировых цен.
5. Основные виды контрактных цен.
6. Степень влияния монополий на рыночные цены.
7. Методы технико-экономических расчетов цены изделия.

Задача №2. Выполнить диктант

1. Стратегии в области установления цен...

2. Подходы к проблеме ценообразования для расчета исходной цены товара...
3. Влияние государства и валютного фактора на ценообразование...
4. Материалы и документация, содержащие сведения о ценах мировых товарных рынков...
5. Оперативная ценовая информация...
6. Продукция производителей информационных услуг...
7. Классификация мировых цен при заключении внешнеэкономических сделок...
8. Источники получения информации о мировых ценах и индексах цен...
9. Основные виды контрактных цен...
10. Факторы, влияющие на внутренние цены товара...
11. Степень влияния монополий на рыночные цены...

Задача № 3. Определите, имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью, если цена закупки - 100 000 руб., издержки обращения составляют 50 000 руб.; минимально приемлемая рентабельность – 20%; максимально возможная цена реализации – 180 000 руб.

Задача № 4. Рассчитайте оптовую цену закупки, исходя из следующих данных: оптовая отпускная цена единицы товара 7080 руб., издержки обращения посредника – 700 руб. на единицу товара; рентабельность, планируемая посредником 30%, НДС для посредника 18%.

Задача № 5. Выполнить диктант

1. К основным элементам рынка относятся...
2. Коэффициент эластичности спроса по цене показывает...
3. Политика цен – это...
4. Цена представляет собой...
5. Группировка расходов по элементам показывает...
6. Группировка расходов по калькуляционным статьям показывает...
7. Сметная калькуляция расходов...

Задача № 6. Предприятие, выпускающее холодильники, исходя из оценки рыночной конъюнктуры и цен, рассчитывает, что розничная цена одной из моделей может быть установлена на уровне 900 ден. ед. При этом прибыль и расходы розничной торговли составляют 30% цены, прибыль и расходы оптовой торговли – 25%, а собственная прибыль предприятия – 25%.

Рассчитать, какими могут быть расходы на производство данной модели холодильника.

Задача № 7. По приведенным данным определить увеличение цены продукции за период, прошедший с момента подписания контракта на поставку объекта до его фактической поставки.

Исходные данные:

1. Продажная цена объекта на момент подписания контракта – 16000 ден. ед.
2. Заработная плата работников: начальная – 1500 ден. ед., новая – 1700 ден. ед.
3. Стоимость сырья: начальная – 8000 ден. ед., новая – 8500 ден. ед.
4. Удельный вес заработной платы и стоимости сырья в себестоимости соответственно составляют 25 и 40%.

Задача № 8. Рассчитать розничную цену 1 кг пшеничного хлеба высшего сорта, исходя из следующих данных:

- стоимость пшеницы (1 кг) – 5 руб.;
- издержки элеватора – 1,2 руб.;
- рентабельность затрат элеватора – 20%;
- издержки мельниц – 1,5 руб.;
- рентабельность затрат мельниц – 20%;
- издержки хлебозаводов – 1,6 руб.;
- рентабельность затрат хлебозаводов – 30%;
- оптовая цена 1 кг хлеба (при норме выхода продукта 140%) неизвестна, НДС – 10%;
- отпускная цена 1 кг хлеба с НДС – неизвестна;
- торговая надбавка – 25%.

Задача № 9. Коммерческая себестоимость изделия – 90 ден. ед., уровень рентабельности – 25% к себестоимости, акциз – 15 ден. ед. на единицу изделия, налог на добавленную стоимость –

20% от оптовой цены предприятия, посредническо-сбытовая наценка посреднической организации – 20% от закупочной цены, торговая наценка – 10% от закупочной цены.

Определить: прибыль предприятия на одно изделие, оптовую цену предприятия, отпускную цену с НДС, посредническую и торговую надбавки, розничную цену изделия.

Задача № 10. Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 5 руб., если текущая цена товара 60 руб.; планируемый объем продаж – 1 млн. штук; показатель эластичности спроса по цене – 1,5.

Задача № 11. Определите, выгодно ли производителю повысить цену на 10 руб., если - текущая цена товара 250 руб.; - планируемый объем продаж – 190 тыс. штук; показатель эластичности спроса по цене – 1,45.

Задача № 12. Определите возможное изменение выручки в результате повышения цены на 15%, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен 2,5.

Задача № 13. Предприятие производит хлопчатобумажные ткани и имеет собственный фирменный магазин по их продаже. Отпускная цена предприятия 1 м ткани составила 20 руб. (с учетом НДС). Выполнить расчет розничной цены в фирменном магазине, если торговая наценка составляет 15%.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«разноуровневые задания и задачи»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
5	Обучающийся полностью и правильно выполнил задание. Показал отличные знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Работа оформлена аккуратно в соответствии с предъявляемыми требованиями
4	Обучающийся выполнил задание с небольшими неточностями. Показал хорошие знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Есть недостатки в оформлении работы
3	Обучающийся выполнил задание с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач
2	Обучающийся выполнил задание неправильно. При выполнении обучающийся продемонстрировал недостаточный уровень знаний, умений и владения ими при решении задач в рамках усвоенного учебного материала

6. Практическое (прикладное) задание
(высокий уровень)

1. Определить свободную отпускную цену на товар, если себестоимость его выпуска 40 рублей за единицу, приемлемая для производителя рентабельность = 20% к себестоимости, ставка акциза = 14,4 руб/шт, ставка НДС = 18%.

Рассчитайте розничную цену этого товара, если товар продается производителем оптовику. Посредническая надбавка составляет 5%. Магазин розничной торговли приобретает товар у оптовика и реализует его в рознице. Цена на услугу розничной торговли дана в форме (а)торговой надбавки = 20%; (б)торговой скидки = 20%.

2. Определите, какой удельный вес в розничной цене может занимать торговая скидка, если установлено, что торговая надбавка для данного товара = 15% к цене закупки у поставщика.

Какова торговая надбавка, если торговая скидка равна 20%?

3. Определите возможную рентабельность производства товара, если по условиям реализации он может успешно продаваться по розничной цене не выше 10 рублей за единицу при планируемом объеме выпуска. Обычная торговая скидка для аналогичной продукции = 15%, ставка акциза = 1,66 руб/шт, ставка НДС = 18%, себестоимость изготовления одного изделия = 4 рубля.

4. Рассчитайте максимальный уровень отпускной цены, по которой продукция может быть предложена торговле, если по условиям реализации розничная цена на товар не может превышать 7 рублей, торговая скидка по данной группе товаров = 10% от розничной цены

Определите, можно ли признать рассчитанную цену приемлемой для производителя, если полная себестоимость изготовления единицы продукции = 3 рубля, приемлемая для производителя рентабельность = 25% к себестоимости, ставка НДС = 18%. (акцизом товар не облагается).

Возможен ли посредник между производителем и торговлей? Оцените эту возможность количественно - величиной посреднической надбавки в рублях и в % к отпускной цене.

5. Имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью, если Ваша цена закупки равна 130 руб., издержки обращения составляют 30 руб. на единицу продукции, приемлемая для Вас рентабельность = 20% к издержкам обращения, максимально возможная цена реализации продукции на рынке 180 руб.? Товар облагается НДС по ставке 18%. Рассчитайте возможную прибыль посредника при продаже по максимальной цене..

6. Определите коэффициент ценовой эластичности спроса, если при повышении цены с 20 рублей до 25 рублей за единицу объем покупок снизился с 200 000 до 180 000 штук данного товара. Эластичен ли спрос на данный товар?

7. Определите, выгодно ли для производителя снижение цены товара на 1 рубль, если коэффициент эластичности спроса по цене по данному товару составляет 1,5. Первоначальные: цена = 12 рублей, объем продаж = 100 тыс. штук, полные затраты = 900 тыс. рублей, соотношение между постоянными и переменными затратами: а) 20:80; б) 80:20

8. Предприятие реализует 100 000 штук изделий по отпускной цене (без НДС) 10 рублей за единицу. При этом переменные затраты равны 2 руб. на единицу продукции, а постоянные составляют 500 тыс. рублей для всех объемов производства от 100 000 до 200 000 штук включительно. Получено предложение о дополнительной продаже 50 тыс. штук изделий на новом (изолированном) рынке.

Определите минимальную цену изготовителя (без НДС), которую он может назначить для проникновения на новый рынок, если объемы и условия продажи на старом рынке сохранятся.

9. Показатели сделки по импорту на единицу продукции следующие: таможенная стоимость, переведенная по курсу Банка России, равна 1000 руб.; таможенная импортная пошлина составляет 20%; ставка таможенного сбора = 1,5 руб./шт; ставка акциза = 120 руб/шт; НДС = 18%; расходы импортера по реализации внутри страны (без НДС) = 100 руб.; цена возможной реализации на внутреннем рынке импортера = 1500 руб. Имеет ли смысл импортеру проводить сделку?

10. Стоимость импортируемой партии продукции по контракту составляет 1000 дол. США (партия - 100 шт.); курс доллара равен 30 руб.; ставка импортной пошлины составляет 3 евро за одно изделие; курс евро = 36 руб.; таможенные сборы = 0,2%; расходы импортера по реализации всей партии продукции на внутреннем рынке (без НДС) = 2,5 тыс. руб.; ставка НДС = 18%.

Какова расчетная цена единицы импортируемой продукции? Имеет ли для импортера смысл проводить эту сделку, если цена возможной реализации единицы продукции на внутреннем рынке составляет 600 руб.? Рассчитайте прибыль импортера.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «практическое задание»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Практические задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90 – 100% вопросов/задач)

4	Практические задания выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75 – 89% вопросов/задач)
3	Практические задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50 – 74% вопросов/задач)
2	Практические задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

7. Комплект заданий для контрольной работы

(базовый уровень)

Вопросы первого уровня сложности:

1. Верно ли утверждение: «цена товара определяется затратами труда на его производство и реализацию»?
2. Какие элементы включает оптовая цена предприятия?
3. Верно ли утверждение: «общественно необходимые затраты труда представляют собой минимальную цену, которую согласны уплатить покупатели за приобретение товара»?
4. Методы технико-экономических расчетов цены изделия.
5. Методы определения таможенной цены.
6. Основные показатели и методы прогнозирования цен.
7. Прибыль и наценки (скидки) посредников в составе цены.
8. Налоги в цене.
9. Функции цен.
10. Установление цен по степени участия государства в ценообразовании.
11. Установление цен по стадиям ценообразования.
12. Нормативная калькуляция расходов...
13. Ценовая политика – это...
14. Ценовая стратегия – это:
15. Ценовая тактика – это:
16. Цель «краткосрочная максимизация прибыли» выбирают фирмы...
17. Эффект оценки качества товара через цену имеет место для...

(высокий уровень)

Вопросы второго уровня сложности:

1. Если в основе расчета цены лежат затраты предприятия на производство и реализацию продукции, то такой метод ценообразования является...
2. К затратным методам ценообразования относятся...
3. Критический объем производства – это такой объем, который обеспечивает предприятию.
4. К нормативно-параметрическим методам ценообразования относятся...
5. При расчете цен на сельскохозяйственную продукцию применяют...
6. При расчете цен на транспорте используют...
7. Тарифная система транспорта это...
8. На этапе разработки и внедрения товара на рынок фирмы устанавливают цены...
9. Политика цен – это...
10. Логика ценностного подхода к ценообразованию – это...
11. Для обоснования ценовых решений необходимы...
12. Сумма постоянных издержек - 15 тыс. руб., цена -12 руб., удельные
13. переменные издержки – 6 руб. точка безубыточности этого товара составит...
14. Проникновение на рынок, сегментация рынка, разработка нового продукта или модификация уже существующего товара для завоевания новых рынков – это...
15. К оптовым ценам относятся...

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «контрольная работа»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Контрольная работа выполнена на высоком уровне (правильные ответы даны на 90 – 100% вопросов/задач)
4	Контрольная работа выполнена на среднем уровне (правильные ответы даны на 75 – 89% вопросов/задач)
3	Контрольная работа выполнена на низком уровне (правильные ответы даны на 50 – 74% вопросов/задач)
2	Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

8. Оценочные средства для промежуточной аттестации (зачет)

Предприятие должно снизить цены при наличии на рынке:

- а. избыточного спроса
- б. латентного (скрытого) спроса
- в. непостоянного спроса
- г. все ответы верны
- д. правильного ответа нет

2. Какая конкурентная структура рынка позволяет производителю ослабить ценовое соперничество:

- а. рынок монополистической конкуренции
- б. рынок чистой конкуренции
- в. рынок покупателя
- г. мировой рынок

3. Спрос можно считать эластичным, если:

- а. при не существенном снижении цены значительно увеличивается спрос
- б. при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно
- в. при изменении цены спрос не изменяется
- г. спрос изменяется независимо от цены
- д. правильного ответа нет

4. Каким образом изменится объем спроса, если известно, что коэффициент эластичности равен 1, а цена

- увеличится на 100%
- а. снизится на 10%
- б. увеличится на 10%
- в. снизится на 1%
- г. увеличится на 1%
- д. не изменится

5. Территориальная дифференциация цен дает возможность:

- а. предоставить скидку клиенту
- б. учитывать разные условия поставки товара
- в. получить дополнительную прибыль с каждой единицы товара
- г. все ответы верны
- д. правильного ответа нет

6. Точка безубыточности – это:

- а. цена, при которой предприятие начинает получать прибыль
- б. объем производства, при котором производитель работает без убытков
- в. уровень затрат, необходимый для производства продукции

г. все ответы верны

д. правильного ответа нет

7. В какой конкурентной структуре рынка ограничено использование метода определения цены на основе

цены конкурентов:

а. на рынке чистой конкуренции

б. на олигополистическом рынке

в. на рынке монополистической конкуренции

г. на рынке чистой монополии

д. правильного ответа нет

8. Какие факторы не влияют на ценовую стратегию предприятия:

а. платежеспособность спроса

б. задачи бизнеса

в. конкурентная ситуация на рынке

г. издержки производителя

д. правильного ответа нет

9. Какие формы государственного ценообразования могут быть использованы для регулирования рынка:

а. фиксирование цен

б. косвенное изменение цен с помощью налогов, дотаций и других дополнительных выплат

в. приватизация

г. национализация

д. ценовая дискриминация

10. Производитель обычно поднимает свои цены, если:

а. имеет незанятые производственные мощности

б. не может выполнить все заказы

в. стремится увеличить объем заказов

г. считает спрос эластичным

д. правильного ответа нет

11. Как воспринимается потребителем уровень цены товара, если существует привязанность к товарной

марке:

а. цена не имеет решающего значения

б. потребитель прежде всего обращает внимание на цену

в. потребитель обращает внимание на цену сервисного обслуживания

г. все ответы верны

д. правильного ответа нет

12. Ценовая эластичность спроса на «нормальный» товар при цене 48 руб. составляет по абсолютной

величине 0,8. Если в начальный момент времени объем продаж составит 1000 ед. и при небольшом изменении цены

эластичность спроса не меняется, то на сколько единиц изменится объем продаж при повышении цены на 4 руб.

а. уменьшится на 63 ед.

б. уменьшится на 126 ед.

в. увеличится на 126 ед.

г. увеличится на 63 ед.

д. правильного ответа нет

13. Сокращение предложения товара ведет к увеличению:

а. спроса на взаимодополняющие товары

б. общей выручки продавца, если спрос на товар является эластичным по цене

в. спроса на товар

г. спроса на взаимозаменяемые товары

д. правильного ответа нет

14. Какое из следующих утверждений не относится к характеристике неэластичности спроса на товар:

а. данный товар является для потребителей товаром первой необходимости

б. имеется большое число товаров-заменителей

в. относительное изменение объема спроса меньше, чем относительное изменение цены

г. период времени, в течение которого предъявляется спрос, является очень коротким

д. покупатели расходуют на его покупку незначительную долю своего дохода

15. Какой из перечисленных ниже факторов мог привести к снижению цен на товар А:

а. уменьшение предложения товара А

б. снижение уровня доходов потребителей товара А

в. рост цены на товар В – заменитель товара А

г. ожидание роста цены на товар А

д. увеличение потребителей товара А

16. В течение прошлого года падали как цена товара, так и объем его продаж. Какой из нижеприведенных

фактором мог обусловить эти изменения:

а. увеличение предложения

б. увеличение спроса

в. уменьшение предложения

г. уменьшение спроса

д. правильного ответа нет

17. Какой из перечисленных ниже факторов вызовет смещение кривой спроса на учебники по экономике:

а. повышение цены на учебники

б. увеличение цены на бумагу

в. совершенствование техники и технологии книгоиздания

г. введение дополнительных налогов на продукцию книгоиздания

д. правильного ответа нет

18. Перемещаясь по кривой спроса, можно проследить:

а. изменение величины спроса в зависимости от цены

б. изменение спроса под воздействием неценовых факторов

в. изменение спроса в зависимости от дохода потребителей

г. все ответы верны

д. правильного ответа нет

19. Если цены на масло (сливочное) резко повысится, то покупатели:

а. начнут покупать существенно больше маргарина

б. существенно меньше маргарина

в. столько же, сколько и раньше, маргарина

г. богатые меньше, а бедные больше маргарина

д. невозможно предсказать

20. Если цены на программное обеспечение существенно возрастут:

УП: 38.05.02_23_ЗФО.plx стр. 15

а. продажи компьютеров возрастут

б. продажи компьютеров снизятся

в. продажи компьютеров не изменятся

г. покупатели вообще не будут их покупать

д. невозможно предсказать

Критерии и шкала оценивания к промежуточной аттестации «зачет»

Экзамены	Характеристика знания предмета и ответов	Зачеты
----------	--	--------

отлично (5)	Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач	зачтено
хорошо (4)	Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач	
удовлетворительно (3)	Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах	
неудовлетворительно (2)	Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы	не зачтено

9. Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости рабочая программа учебной дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК). В случае необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося), а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида могут предлагаться следующие варианты восприятия учебной информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников, например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения – аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной (модулем), за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
 - продолжительность сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, – не более чем на 90 минут;
 - продолжительность подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме – не более чем на 20 минут;
 - продолжительность выступления обучающегося при защите курсовой работы – не более чем на 15 минут.

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений с указанием страниц	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)
1.			
2.			
3.			
4.			