

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Воткинский филиал
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»
(ВФ ФГБОУ ВО «ИжГТУ имени М.Т. Калашникова»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор

И.А. Давыдов

2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Калькулирование себестоимости и ценообразование
(наименование – полностью)

направление: 38.03.01 «Экономика»

профиль: «Экономика предприятий и организаций»

уровень образования: бакалавриат

форма обучения: очно-заочная

Общая трудоемкость дисциплины составляет: 3 зачетные единицы

Кафедра: «Экономика и организация производства»

Составитель: Шайдунова Наталья Сергеевна, старший преподаватель
Ливенская Галина Николаевна, канд. экон. наук, доцент

Рабочая программа составлена на основании ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика № 954 от 12.08.2020 г. и утверждена на заседании кафедры

Протокол от 26.04.21 № 4/21


Декан Технологического факультета

 В.А. Смирнов
26.04 2021 г.

СОГЛАСОВАНО

Количество часов рабочей программы соответствует количеству часов рабочего учебного плана направления 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций»

Председатель учебно-методической комиссии по направления 38.03.01 «Экономика»,
профиль «Экономика предприятий и организаций»

 Н.Ю. Орлова
26.04 2021 г.

Руководитель образовательной программы 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика
предприятий и организаций»

 Н.С. Шайдунова
26.04 2021 г.

Аннотация к дисциплине

Название дисциплины	Калькулирование себестоимости и ценообразование
Направление подготовки (специальность)	38.03.01 «Экономика»
Направленность (профиль/программа/специализация)	«Экономика предприятий и организаций»
Место дисциплины	Дисциплина формируемая участниками образовательных отношений, Блока 1 Дисциплины (модули)
Трудоемкость (з.е. / часы)	3/108
Цель изучения дисциплины	Формирование у слушателей знаний концепции регулирования цен и тарифов на макро-, мезо-, микроуровне в России и приобретение навыков правильного определения траектории изменения цен в условиях рыночного хозяйствования.
Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины	ПК-7 Способен определить себестоимость товарной продукции, разработать нормативы материальных и трудовых затрат, оптовые и розничные цены, финансовые результаты деятельности предприятия (организации)
Содержание дисциплины (основные разделы и темы)	Понятие и сущность цены в рыночной экономике. Методология ценообразования на предприятии и фирме. Стратегия ценообразования в условиях рыночной экономики. Ценообразование и бухгалтерский учет.
Форма промежуточной аттестации	Зачет

1 Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины – формирование у слушателей знаний концепции регулирования цен и тарифов на макро-, мезо-, микроуровне в России и приобретение навыков правильного определения траектории изменения цен в условиях рыночного хозяйствования.

Задачи:

- усвоение роли цены в современном хозяйственном механизме;
- изучение основ и методологии рыночного ценообразования;
- изучение системы цен;
- усвоение формирования свободных цен, в том числе особенностей на импортные товары;
- рассмотрение ситуаций по определению цен в зависимости от звеньев товародвижения, порядка возмещения транспортных расходов, учета налога на добавленную стоимость в цене;
- приобретение умений по определению цен в коммерческой деятельности;
- усвоить экономическую сущность цены;
- усвоить основные принципы ценообразования в условиях рынка;
- убедиться в необходимости контроля за результатами хозяйственной деятельности посредством цен;
- изучить механизмы взаимодействия цен, налогов, денежного обращения и кредита в переходный период.

2. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины у студента должны быть сформированы

Знания, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п З	Знания
1	функции и основные принципы рыночного ценообразования;
2	методы формирования и контроля цен;
3	особенности ценообразования в различных сферах экономики;
4	нормативно-правовую базу формирования, применения и контроля цен;
5	организацию процесса формирования цен у изготовителей и заказчиков;
6	зарубежный опыт формирования и контроля цен.

Умения, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п У	Умения
1	рассчитывать отдельные элементы цены;
2	обоснованно использовать методы ценообразования;
3	анализировать политику и стратегию ценообразования изготовителей продукции;
4	обоснованно отстаивать обоснованную позицию в области цен при формировании договора (контракта) на производство и поставку товаров;
5	осуществлять контроль за формированием и применением цен;
6	понимать и правильно интерпретировать нормативные и правовые акты и внутренние стандарты в области ценообразования.

Навыки, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п Н	Навыки
1	специальной терминологией настоящей учебной дисциплины;
2	математическим аппаратом, необходимым расчета цен различными способами;
3	инструментарием статистики цен.

Компетенции, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

Компетенции	Индикаторы	Знания	Умения	Навыки
ПК-7 Способен определить себестоимость товарной продукции, разработать нормативы материальных и трудовых затрат, оптовые и розничные цены, финансовые результаты деятельности предприятия (организации)	ПК-7.1 Знать: порядок определения себестоимости товарной продукции, финансовых результатов деятельности предприятия (организации), разработки нормативов материальных и трудовых затрат, оптовых и розничных цен	1,2,3,4,5,6	1,2,3,4,5,6	1,2,3
	ПК-7.2 Уметь: рассчитывать себестоимость продукции, оптовые и розничные цены, определять финансовые результаты; разрабатывать нормативы материальных и трудовых затрат	1,2,3,4,5,6	1,2,3,4,5,6	1,2,3
	ПК-7.3 Владеть: методами расчета себестоимости продукции, методами прогнозирования и обоснования оптовых и розничных цен; методами установления нормативов материальных и трудовых затрат	1,2,3,4,5,6	1,2,3,4,5,6	1,2,3

3. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1 дисциплины (модули) ООП.

Дисциплина изучается на 2 курсе(ах) в 3 семестре(ах).

Изучение дисциплины базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных при освоении дисциплин (модулей): полученных при изучении дисциплины Микроэкономика, Экономика организации, Статистика, Основы экономики.

Перечень последующих дисциплин (модулей), для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной (модулем): Планирование на предприятии, Анализ финансово-хозяйственной деятельности, Управление затратами, Бережливое производство.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплин

№ п/п	Раздел дисциплины. Форма промежуточной аттестации (по семестрам)	Всего часов на раздел	Семестр	Распределение трудоемкости раздела (в часах) по видам учебной работы					Содержание самостоятельной работы
				лек	прак	лаб	КЧА	СРС	
1	Понятие и сущность цены в рыночной	28	3	2	2	-	-	24	Изучение дополнительного материала,

	экономике.								просмотр видео, подготовка к практической работе
2	Методология ценообразования на предприятии и фирме.	24	3	2	2	-	-	20	Изучение дополнительного материала, просмотр видео, подготовка к практической работе
3	Стратегия ценообразования в условиях рыночной экономики.	28	3	2	2	-	-	24	Изучение дополнительного материала, просмотр видео, подготовка к практической работе
4	Ценообразование и бухгалтерский учет.	26	3	2	2	-	-	22	Изучение дополнительного материала, просмотр видео, подготовка к практической работе
5	Зачет	2	3	-	-	-	0,3	1,7	Зачет выставляется по совокупности результатов текущего контроля успеваемости
Всего		108	-	8	8	-	0,3	91,7	-

4.2 Содержание разделов курса и формируемых в них компетенций

№ п/п	Раздел дисциплины	Коды компетенции и индикаторов	Знания	Умения	Навыки	Форма контроля
1	Понятие и сущность цены в рыночной экономике.	ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3	1,2	5,6	1,2,3	Тестирование, решение практических задач
2	Методология ценообразования на предприятии и фирме.	ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3	1,2,3,6	1,2,5,6	1,2,3	Тестирование, решение практических задач
3	Стратегия ценообразования в условиях рыночной экономики.	ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3	1,6	1,5,6	1,2,3	Тестирование, решение практических задач
4	Ценообразование и	ПК-7.1, ПК-	1,2,3,4,5	1,2,3	1,2,3	Тестирование,

	бухгалтерский учет.	7.2, ПК-7.3				решение практических задач
--	---------------------	-------------	--	--	--	----------------------------

4.3. Наименование тем лекций, их содержание и объем в часах

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование лекций	Трудоемкость (час)
1	1	Система цен. Понятие цены и ценообразования. Внутренние и внешние факторы колебания цен. Виды цен. Функции цены: учетная, стимулирующая, распределительная, измерительная, соизмерительная, балансирование спроса и предложения, критериев рационального размещения производства.	2
2	2	Методология и методика ценообразования. Принципы ценообразования (научности обоснования цен, целевой направленности, непрерывности процесса ценообразования, единства процесса ценообразования и контроль за соблюдением цен.). Методы ценообразования. Договорное ценообразование по принципу «Средние издержки + прибыль». Расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечение целевой прибыли. Установление цены на основе ценности товара (ценностей). Расчет цены на основе прейскурантов цен. Установление цен на новый товар.	2
3	3	Ценовая стратегия и ценовая политика. Затратное ценообразование. Зависимость между ценой и затратами в условиях рыночной экономики. Пассивное и активное ценообразование. Ценностной подход к ценообразованию. Стратегические цели предприятия. Определение тактики ценообразования. Чувствительность покупателей к уровню цен. Факторы чувствительности. Эффект представлений о наличии заменяющих товаров, уникальности, затрат на переключение затрудненности сравнений, оценки качества через цену, дороговизны товара, оценки товара через конечный результат, разделение затрат, справедливость цены, создание запасов. Реакция участников рынка на изменение цен (потребителей, конкурентов, предприятие).	2
4	4	Бухгалтерский учет издержек производства – основа ценообразования. Учет издержек производства. Постоянные и переменные издержки производства. Валовые, средние и предельные издержки производства. Бухгалтерские и предпринимательские издержки. Альтернативные издержки (явные и неявные). Налогообложение и цены.	2
	Итого		8

4.4. Наименование тем практических занятий, их содержание и объем в часах

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование практических работ	Трудоемкость (час)
1.	1	Методология и методика ценообразования.	2
2.	2	Затратное ценообразование.	2
3.	3	Пассивное и активное ценообразование.	2
4.	4	Ценностной подход к ценообразованию.	2
Итого			8

4.5. Наименование тем лабораторных работ, их содержание и объем в часах

Лабораторных работ не предусмотрено планом

5. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине

Для контроля результатов освоения дисциплины проводятся:

Контрольные работы; тесты; практические работы.

Примечание: Оценочные материалы (типовые варианты тестов, контрольных работ и др.) приведены в приложении к рабочей программе дисциплины.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины – Зачет (3 семестр)

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:**а) Основная литература**

№ п/п	Наименование книги	Год издания
1	Лев, М. Ю. Цены и 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. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 382 с. — 978-5-238-02643-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/81589.html	2017
2	Забелина, Е. А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е. А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/67790.html	2016
3	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, 2017. — 127 с. — 978-5-238-01707-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/81717.html	2017

б) Дополнительная литература

№ п/п	Наименование книги	Год издания
1	Ценообразование и сметное нормирование в строительстве.-М.:ООО «Стройинформиздат»,2014.-272с. Ермолаев Е.Е. и др.	2014
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. :	2012

	ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 719 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.html	
3	Ценообразование в организации [Электронный ресурс] : практикум. Учебное пособие / Т. В. Емельянова, Е. П. Бабушкина, В. В. Приходько [и др.] ; под ред. Т. В. Емельянова. — Электрон. текстовые данные. — Минск : Вышэйшая школа, 2011. — 332 с. — 978-985-06-1931-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/20170.html	2011

г) перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети Интернет:

1. Электронно-библиотечная система IPRBooks <http://istu.ru/material/elektronno-bibliotchnaya-sistema-iprbooks>.
2. Национальная электронная библиотека – <http://нэб.рф>.
3. Мировая цифровая библиотека – <http://www.wdl.org/ru/>.
4. Международный индекс научного цитирования Web of Science – <http://webofscience.com>.
5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – <https://elibrary.ru/defaultx.asp>.

г) Программное обеспечение

1. Microsoft Office 2016.
2. Apache OpenOffice (свободно распространяемое ПО).

д) Методические указания

№ п/п	Наименование	Год издания
1	Оформление контрольных работ, рефератов, курсовых работ и проектов, отчетов по практике, выпускных квалификационных работ: методические указания / сост.: А.Ю. Уразбахтина, Р.М. Бакиров, В.А. Смирнов – Воткинск: Изд. ВФ ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, 2018 – 25 с. - Режим доступа: http://vfistu.ru/images/files/Docs/metodichka_po_oformleiu_v3.pdf	2018
2	Учебно-методическое пособие по организации самостоятельной работы обучающихся: для обучающихся по направлению подготовки 15.03.05 – конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств/ сост.: Р.М. Бакиров, Е.В. Чумакова.- Воткинск: Изд. ВФ ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, 2019. –15с. - Режим доступа: http://vfistu.ru/images/files/Docs/metorg_po_sam_rabote.pdf	2019

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Лекционные занятия.
Учебные аудитории для лекционных занятий укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (проектор, экран, компьютер/ноутбук).
2. Практические занятия.
Учебные аудитории для практических занятий укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения (проектор, экран, компьютер/ноутбук).
3. Самостоятельная работа.
Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде ИжГТУ имени М.Т. Калашникова: библиотека ВФ ИжГТУ имени М.Т. Калашникова (адрес: 427430, г. Воткинск, ул. Шувалова, д. 1);

При необходимости рабочая программа дисциплины (модуля) может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями

здоровья, в том числе для обучения с применением дистанционных образовательных технологий. Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК).

Лист утверждения рабочей программы дисциплины (модуля) на учебный год

Рабочая программа дисциплины «Калькулирование себестоимости и ценообразование» по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций»

согласована на ведение учебного процесса в учебном году:

Учебный год	«Согласовано»: заведующий кафедрой, ответственной за РПД (подпись и дата)
2021 – 2022	<i>Свт</i> 26.04.2021
2022 – 2023	<i>Свт</i> 25.04.2022
2023 – 2024	
2024 – 2025	
2025 - 2026	

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Воткинский филиал
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»

**Оценочные средства
по дисциплине**

Калькулирование себестоимости и ценообразование
(наименование дисциплины)

направление 38.03.01 «Экономика»

по направленности (профилю) подготовки «Экономика предприятий и организаций»

уровень образования: бакалавриат

форма обучения: очно-заочная

общая трудоемкость дисциплины составляет: 3 зачетных единицы

1. Оценочные средства

№ п/п	Коды компетенции и индикаторов	Результат обучения (знания, умения и навыки)	Формы текущего и промежуточного контроля
1	ПК-7.1 Знать: порядок определения себестоимости товарной продукции, финансовых результатов деятельности предприятия (организации), разработки нормативов материальных и трудовых затрат, оптовых и розничных цен	<ul style="list-style-type: none"> – функции и основные принципы рыночного ценообразования; – методы формирования и контроля цен; – особенности ценообразования в различных сферах экономики; – нормативно-правовую базу формирования, применения и контроля цен; – рассчитывать отдельные элементы цены; – обоснованно использовать методы ценообразования; – анализировать политику и стратегию ценообразования изготовителей продукции; – обоснованно отстаивать обоснованную позицию в области цен при формировании договора (контракта) на производство и поставку товаров; – осуществлять контроль за формированием и применением цен; – специальной терминологией настоящей учебной дисциплины; – математическим аппаратом, необходимым расчета цен различными способами; – инструментарием статистики цен. 	Тест. Контрольная работа. Работа на практических занятиях: текущий контроль выполнения заданий
	ПК-7.2 Уметь: рассчитывать себестоимость продукции, оптовые и розничные цены, определять финансовые результаты; разрабатывать нормативы материальных и трудовых затрат	<ul style="list-style-type: none"> – нормативно-правовую базу формирования, применения и контроля цен; – организацию процесса формирования цен у изготовителей и заказчиков; – зарубежный опыт формирования и контроля цен. – рассчитывать отдельные элементы цены; – обоснованно использовать методы ценообразования; – анализировать политику и стратегию ценообразования изготовителей продукции; 	Тест. Контрольная работа. Работа на практических занятиях: текущий контроль выполнения заданий

№ п/ п	Коды компетенции и индикаторов	Результат обучения (знания, умения и навыки)	Формы текущего и промежуточного контроля
		<ul style="list-style-type: none"> – специальной терминологией настоящей учебной дисциплины; – математическим аппаратом, необходимым расчета цен различными способами; – инструментарием статистики цен. 	
	<p>ПК-7.3 Владеть: методами расчета себестоимости продукции, методами прогнозирования и обоснования оптовых и розничные цен; методами установления нормативов материальных и трудовых затрат</p>	<ul style="list-style-type: none"> – функции и основные принципы рыночного ценообразования; – методы формирования и контроля цен; – особенности ценообразования в различных сферах экономики; – нормативно-правовую базу формирования, применения и контроля цен; – рассчитывать отдельные элементы цены; – обоснованно использовать методы ценообразования; – специальной терминологией настоящей учебной дисциплины; – математическим аппаратом, необходимым расчета цен различными способами; – инструментарием статистики цен. 	<p>Тест. Контрольная работа. Работа на практических занятиях: текущий контроль выполнения заданий</p>

Типовые задания для оценивания формирования компетенций

Наименование: Зачет

Представление в ФОС: перечень вопросов

Перечень вопросов для проведения зачета:

1. Понятие и сущность цены в рыночной экономике.
2. Государственное регулирование цен: цели и задачи.
3. Формы и методы регулирования цен.
4. Виды издержек и методы калькулирования, используемые в регулируемых ценах.
5. Методы формирования цены.
6. Методы ценообразования, основанные на учете спроса.
7. Методы ценообразования, основанные на учете конкуренции.
8. Классификация цен.
9. Виды цен.
10. Цены и налоги.
11. Налог на добавленную стоимость, акциз, налог с продаж.
12. Таможенные платежи и пошлины.
13. Ценообразование на рынке ценных бумаг.
14. Ценообразование в системе страхования.
15. Таможенные пошлины: сущность, виды, функции, принципы дифференциации.

16. Биржевые котировки.
17. Тарифы на электрическую и тепловую энергию.
18. Оптовые цены на природный газ.
19. Тарифы на перевозку железнодорожным транспортом.
20. Тарифы на услуги связи.
21. Тарифы на услуги ЖКХ.
22. Контрактное ценообразование.
23. Цены на сельскохозяйственную продукцию.
24. Цены на продовольственные товары.
25. Снабженческо - сбытовые и торговые надбавки.
26. Формирование цен на товары (продукцию), поступающие по импорту.

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

Наименование: контрольная работа

Представление в ФОС: набор вариантов заданий

Варианты заданий:

1. Роль цены в современных условиях хозяйствования.
2. Цена как экономическая, политическая и социальная категория.
3. Функции цены и условия формирования цен.
4. Методы расчета цены на импортируемую продукцию в РФ.
5. Ценообразование на экспортные товары.
6. Ценообразование на продукцию ТЭК.
7. Ценообразование на сельскохозяйственную продукцию, тарифов на транспорте.
8. Ценообразование в странах с развитой рыночной экономикой.
9. Механизмы определения эффективности сделки импортера с ценовой точки зрения.
10. Особенности ценовой политики и ценовых стратегий на нынешнем этапе отечественного развития.
11. Современная система цен. Перспективы развития.
12. Особенности выбора методов ценообразования, условия, предопределяющие выбор.
13. Проблемы ценообразования в современных российских условиях.
14. Мировая цена: сущность; основные виды, источники информации о мировых ценах.
15. Порядок формирования цен международных контрактов в современных условиях.
16. Особенности расчета цены на экспортируемую продукцию в РФ.
17. Определение ценовой эффективности сделки экспортера.
18. ценообразование на продукцию металлургического и машиностроительного комплексов

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

Наименование: тест

Представление в ФОС: набор тестов

Варианты тестов:

- 1. К продукции, цены на которую регулируются на федеральном уровне, относятся:**
 - продукты питания;
 - алмазное сырье и драгоценные камни;
 - газ природный, реализуемый населению;
 - электро- и теплоэнергия, тарифы на которые регулируются ФЭК;
 - ликероводочная продукция крепостью свыше 28%, ввозимая на территорию РФ.
- 2. По какой цене одежда продается населению:**
 - оптовой;
 - биржевой;
 - розничной.

3. На рынке свободной конкуренции предприятие придерживается:

- адаптивной политики цен;
- политики приспособления к конкурентам;
- маркетингового ценообразования.

4. Эластичной спроса по цене – это:

- зависимость спроса от цены;
- зависимость изменения спроса от изменения цены;
- зависимость спроса от изменения цены.

5. Стратегия дифференцированного ценообразования означает:

- продажу товаров в кредит;
- продажу товаров по различным ценам разным покупателям;
- продажу товаров по единым ценам.

6. Какая цена более выгодна покупателю в условиях инфляции?

- твердая;
- подвижная;
- скользящая.

7. Если коэффициент эластичности спроса по цене равен Π_2 , то снижение цены на 3%, вызовет:

- рост выручки на 6%;
- снижение выручки на 3%;
- рост выручки на 1,5%;
- нет правильного ответа.

8. Снижение цены на 10% при одинаковом уровне начальных цен будет более выгодно продавцу, у которого доля переменных издержек в цене товара составляет:

- 80%;
- 50%;
- 30%.

9. Регулирование цен на продукцию предприятий-монополистов может осуществляться в форме установления:

- скользящих цен;
- предельных цен;
- сезонных цен;
- прейскуранных цен.

10. К методам затратного ценообразования относятся:

- метод удельного ценообразования;
- калькулирование по полным затратам;
- параметрические методы.

11. Основное условие применения стратегии дифференцированного ценообразования:

- возможность позиционирования товара;
- наличие свободных производственных мощностей;
- высокая степень конкуренции.

12. Убыточным лидером продаж называется товар:

- продаваемый по цене ниже себестоимости;
- продаваемый с минимальной прибылью ради привлечения других товаров фирмы;
- с максимальным объемом продаж.

13. К параметрическим методам ценообразования относятся:

- метод удельных показателей;
- метод целевой прибыли;
- балловый метод.

14. Какая цена более выгодна продавцу в условиях инфляции?

- твердая;
- подвижная;

– скользящая.

15. Если при снижении цены, выручка увеличивается, то это:

- высокоэластичный спрос;
- низкоэластичный спрос;
- спрос с единичной эластичностью.

16. По стадиям движения товара выделяют:

- регулируемые цены;
- закупочные цены;
- скользящие цены;
- розничные цены.

17. На уровне субъектов федерации цены регулируются на:

- перевозки пассажиров и багажа всеми видами общественного транспорта в городском и пригородном сообщениях;
- протезно-ортопедические изделия;
- услуги систем водоснабжения и канализации;
- плата за обучение в вузах;
- оплата населением жилья и коммунальных услуг.

18. Регулирование цен на продукцию ликеро-водочной промышленности осуществляется в форме:

- предельного уровня рентабельности;
- фиксированных цен;
- предельно высоких цен;
- предельно низких цен.

19. Продавцы придерживаются политики адаптивного ценообразования:

- на олигопольном рынке;
- на рынке монополистической конкуренции;
- на рынке свободной конкуренции.

20. В чем состоит особенность оптовых цен?

- назначаются на крупные партии товара;
- по такой цене товар продается промежуточному потребителю;
- по такой цене товар покупается для конечного потребления.

21. Снижение цены на товар приводит к росту выручки от продаж в случае:

- высокоэластичного спроса;
- низкоэластичного спроса;
- единичной эластичности.

22. Для рынка монополистической конкуренции характерно:

- ценообразование в полной зависимости от конкурентов;
- ценообразование в соответствии с позиционированием товара;
- чисто монопольное ценообразование;
- соглашение по ценам.

23. К какому критерию классификации относятся твердые цены?

- степень регулирования;
- устойчивость во времени;
- ориентир для фиксации контрактных цен.

24. Метод агрегированных данных, используемый для анализа поведения покупателей:

- сложен в реализации;
- не оперативен;
- прост в реализации;
- не учитывает реакции конечного потребителя.

25. Если коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене больше нуля, то товары являются:

- взаимозаменяемыми;

- взаимодополняемыми;
- независимыми;
- нормальными.

26. Применение стратегии ценового прорыва рекомендуется:

- при высокой эластичности спроса по цене;
- при низкой эластичности спроса по цене;
- при единичной эластичности спроса по цене.

27. В какой из ниже названных цен отражается попытка согласовать интересы покупателя и продавца?

- твердая;
- подвижная;
- скользящая.

28. На что из нижеперечисленного регулируются торговые надбавки?

- торговые надбавки на обувь;
- торговые надбавки на продукты детского питания;
- торговые надбавки на товары, реализуемые на Крайнем Севере и приравненных к ним районах;
- торговые надбавки на ткани.

29. Цена твердая – это:

- цена, полученная на основе объективно обусловленных оценок затрат и дохода от реализации товара;
- цена, ниже которой продавец не согласен продать свой товар, или цена, которую готов заплатить покупатель;
- цена, установленная при заключении договора и остающаяся неизменной в течение всего срока его действия;
- цена товаров, приобретаемых розничным торговцем у оптовика для дальнейшей перепродажи.

30. Стратегия "нейтрального ценообразования" означает:

- установление цен на уровне фирм конкурентов;
- установление цен со средним по отрасли уровнем прибыли;
- расчет цен затратными методами.

31. Стратегия премиального ценообразования не применима:

- при высокой эластичности спроса по цене;
- при низкой эластичности спроса по цене;
- при высоких удельных затратах.

32. Что не включается в свободную закупочную цену?

- оптовая отпускная цена;
- снабженческо-сбытовая надбавка;
- торговая надбавка.

33. Олигополия – это такая рыночная структура, при которой:

- в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия;
- товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много покупателей;
- товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель;
- в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден.

34. Цена предельная – это:

- цена, при которой объем спроса на товар равен объему его предложения;
- максимальное количество денег, которое покупатель готов заплатить за товар;
- значение цены, устанавливаемое государством в качестве ее верхнего или нижнего предела;
- цена, складывающаяся на рынке в ходе взаимодействия продавцов и покупателей.

35. Товар Гиффена – это товар:

- спрос на который растет при росте денежного дохода потребителя;
- спрос на который может расти при падении реального дохода потребителя и неизменности относительных цен товаров;
- спрос на который не изменяется при изменении цены данного товара.

36. Под монополистической конкуренцией понимают такую структуру рынка, при которой:

- группа взаимодополняемых товаров производится большим числом независимых друг от друга производителей;
- группа взаимодополняемых товаров производится небольшим числом независимых друг от друга производителей;
- группа взаимозаменяемых товаров производится большим числом независимых друг от друга производителей;
- все товары производятся в условиях конкуренции.

37. На какую категорию товаров падает спрос при росте денежного дохода населения?

- товары первой необходимости;
- предметы роскоши;
- товары с единичной эластичностью спроса.

38. Подвижная цена – это:

- цена разнородных по качеству товаров, устанавливаемая в среднем вне зависимости от индивидуальных качеств, сортов отдельных единиц товара;
- цена, по которой товар реализуется с немедленной оплатой;
- зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится;
- цена, установленная на основе изучения спроса и предложения в условиях сильно монополизированного рынка.

39. К продукции, цены на которую регулируются на федеральном уровне, относятся:

- продукты питания;
- алмазное сырье и драгоценные камни;
- газ природный, реализуемый населению;
- электро-и теплоэнергия, тарифы на которые регулируются ФЭЖ;
- ликероводочная продукция крепостью свыше 28%, ввозимая на территорию РФ.

40. В группу условий совершенной конкуренции входит условие:

- имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара;
- товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя;
- информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна;
- отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль для нового производителя и нет препятствия для выхода их отрасли.

41. Функцией, показывающей, во что обходится обществу удовлетворение конкретной потребности в той или иной продукции, является:

- учетно-измерительная функция;
- стимулирующая функция;
- функция перелива капитала;
- распределительная функция.

42. К методам ценностного ценообразования не относится:

- калькулирование полным затратам;
- удельное ценообразование;
- метод целевой прибыли;
- балловый метод.

43. Тактические скидки за большой объем разовой закупки:

- обеспечивают "преданность" клиентов;

- позволяют сократить издержки обращения;
- не действенны для предприятий, работающих по бескладской системе снабжения.

44. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение, ценами функции:

- учетно-измерительной;
- стимулирующей;
- перераспределительной.

45. Если при расчете сопоставимых цен за базу принят период исследования, то цены предыдущих периодов необходимо:

- умножить на индекс инфляции;
- разделить на индекс инфляции;
- оставить неизменными.

46. Анализ данных о поведении покупателей по данным покупательской панели более применим на рынке:

- бытовой химии;
- мягкой мебели;
- продуктов питания.

47. Снижение эластичности спроса по цене может быть достигнуто в результате:

- активной рекламной компании;
- снижения затрат на производство единицы продукции;
- выгодного размещения предприятия.

48. Когда говорят, что конкурентная фирма является "ценополучателем", имеется в виду, что:

- фирма получит максимальную прибыль, если скорректирует объем производства, а не цену;
- фирма будет корректировать объем выпуска, не контролируя уровень издержек производства;
- рыночная цена продукта никак не влияет на решение фирмы о производстве.

49. Через цены осуществляет связь между производством и потреблением, предложением и спросом:

- стимулирующая функция;
- функция перелива капитала;
- распределительная функция;
- функция сбалансирования спроса и предложения.

50. С помощью механизма цен для получения более высокой прибыли осуществляется перелив капиталов из одного сектора экономики в другой и внутри отдельных секторов туда, где норма прибыли более высокая, благодаря:

- учетно-измерительной функции;
- стимулирующей функции;
- функции перелива капитала;
- распределительной функции;
- функции сбалансирования спроса и предложения.

51. Для дифференцированного ценообразования необходимо:

- высокоэластичный рыночный спрос;
- умение изолировать рынки с целью устранения возможности перепродажи товара;
- различная ценовая эластичность для отдельных субрынков;
- наличие определенной монопольной власти фирмы-производителя.

52. На что из нижеперечисленного не регулируются цены?

- услуги, оказываемые предприятиям промышленности железнодорожным транспортом на подъездных путях;
- керосин;
- топливо твердое, реализуемое для населения.

53. При расчете средних цен за несколько временных интервалов следует использовать среднюю арифметическую взвешенную:

- при одинаковых объемах продаж;
- при значительных колебаниях объемов продаж;
- при значительных качественных различиях в продаваемой продукции.

54. Скользящая цена – это:

- цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения;
- цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта;
- цена, при которой производственная фирма может лишь возмещать свои издержки.

55. Поощрительное или сдерживающее воздействие цены на производство и потребление различных видов товаров обеспечивается:

- учетно-измерительной функцией;
- стимулирующей функцией;
- функцией перелива капитала;
- распределительной функцией.

56. Важная черта, которая отличает монополистическую конкуренцию от совершенной конкуренции, состоит в том, что:

- имеются серьезные барьеры для вхождения на рынок монополистической конкуренции;
- конкурирующие фирмы продают дифференцированный товар, а не однородный;
- в длительном периоде в условиях монополистической конкуренции фирмы получают экономическую прибыль;
- конкурирующие фирмы продают уникальные товары.

57. К косвенным методам регулирования цен можно отнести:

- установление предельного норматива рентабельности;
- установление рекомендательных цен по важнейшим видам продукции;
- изменение акцизной ставки;
- установление паритетных цен.

58. С помощью цены осуществляет распределение и перераспределение национального (чистого) дохода между отраслями экономики, регионами страны, фондом накопления и фондом потребления, различными формами собственности и социальными группами населения:

- учетно-измерительная функция;
- стимулирующая функция;
- функция перелива капитала;
- распределительная функция;
- функция балансирования.

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

Наименование: работа на практических занятиях: текущий контроль выполнения заданий

Представление в ФОС: перечень заданий

Варианты заданий:

Вариант 1

Задача 1

Исходя из приведенных данных рассчитайте и внесите в таблицу следующее:

1. Критический объем производства (реализации) графическим и аналитическим способами (в натуральном и стоимостном выражении).
2. Общие переменные расходы.
3. Постоянные расходы на единицу продукции.
4. Изменения за второе полугодие.

Период	Выпуск (реализация продукции)		Цена за единицу продукции, руб./шт.	Переменные расходы		Постоянные расходы	
	штук	тыс. руб.		удельные, руб./шт.	общие, тыс. руб.	реальные, тыс. руб.	общие, тыс. руб.
I квартал			600	560			840
II квартал			600	560			840 (+ 7%)
Изменения за полугодие							

Следует рассчитать величину в скобках, показывающую темп прироста (снижения) во II квартале.

Задача 2

При производстве единицы товара расходы на сырье и материалы равны 40 тыс. руб.; расходы на электроэнергию для технологических целей - 20 тыс. руб.; оплата труда производственных рабочих - 28 400 руб.; начисления на оплату труда - 26%; сумма общепроизводственных и общехозяйственных расходов составляет 25% к расходам по оплате труда; коммерческие расходы равны 20% производственной себестоимости; приемлемая рентабельность - 20%; НДС - 18%.

Оптовая надбавка - 10%, торговая надбавка - 15%.

По какой цене будет реализовываться данный вид продукции?

Составьте структуру розничной цены.

Вариант 2

Задача 1

Исходя из приведенных данных, рассчитайте и внесите в таблицу следующее:

1. Маржинальную прибыль.
2. Эффект производственного рычага.

Данные расчеты осуществляются по двум предприятиям (А и Б) для базисного периода, для условий роста и снижения выручки от реализации.

Сопоставьте результаты по предприятиям А и Б и сделайте выводы.

Показатель	Предприятие А			Предприятие Б		
	100	110	95	100	110	95
Выручка от продаж, в % к базисному периоду	100	110	95	100	110	95
Выручка от продаж, тыс. руб.	2000			2000		
Постоянные расходы, тыс. руб.	350			700		
Переменные расходы, тыс. руб.	800			800		
Маржинальная прибыль, тыс. руб.						
Прибыль, тыс. руб.						
Эффект производственного рычага						
Темп роста (снижения) прибыли						

Задача 2

Себестоимость бутылки отечественного пива емкостью 0,5 л составляет 13 руб., а прибыль предприятия-изготовителя составляет 30% к себестоимости. Акциз специфический, 3 руб. с 1 литра.

Пиво поступает в магазин через оптовую базу, надбавка которой составляет 3%.

Торговая надбавка - 25%.

Определите розничную цену одной бутылки пива и составьте структуру розничной цены.

Вариант 3

Задача 1

Предприятие выпускает 5 видов продукции. Объем выпуска, цены и переменные затраты по видам продукции приведены ниже.

Показатель	Вид продукции					Всего
	1	2	3	4	5	
Объем выпуска, шт.	330	230	440	280	580	
Цена реализации, руб.	150	160	115	195	160	
Переменные расходы на весь выпуск, руб.	30 000	24 000	36 000	40 000	77 000	
Выручка, руб.						
Маржинальная прибыль, руб.						
Постоянные расходы, руб.						41 400
Полная себестоимость, руб.						
Валовая прибыль, руб.						
Чистая прибыль, руб.						
Рентабельность продаж, %						
Маржинальная прибыль / переменные расходы						

Налог на прибыль - 20%.

Сделайте вывод о целесообразности (прибыльности) выпускаемого ассортимента продукции, дайте, если это необходимо, рекомендации по его изменению.

Анализ должен быть проведен по методу полных издержек (с распределением постоянных затрат пропорционально переменным) и по методу прямых издержек.

Задача 2

Для сахарного завода стоимость закупаемого сырья для производства сахара 5 руб./кг. Себестоимость 1 кг - 15 руб., приемлемая норма прибыли - 30% себестоимости. Сахар реализуется с оптовой базы в мешках по 50 кг., оптовая надбавка 10%. Составьте структуру оптовой цены одного мешка сахара.

Вариант 4

Задача 1

Используя метод «сокращенных затрат», проанализируйте показатели производства 5 следующих видов продукции и укажите наиболее рентабельную продукцию для данного предприятия (см. таблицу).

Таблица

Анализируемые экономические показатели	Вид продукции					Суммарные данные (тыс. руб.)
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	
Аренда (тыс. руб.)	5000	2000	1500	1000	500	

Зарплата (тыс. руб.)	3000	1500	1000	3000	1500	
Хозяйственные расходы (тыс. руб.)	350	250	150	150	100	
Электроэнергия (тыс. руб.)	800	500	300	900	500	
Торгово-транспортные расходы (тыс. руб.)	1000	700	500	500	300	
Сырье (тыс. руб.)	8000	4000	3000	9000	4000	
Постоянные затраты (тыс. руб.)						
Переменные зарплаты (тыс. руб.)						
Общие затраты или полная себестоимость (тыс. руб.)						
Объем реализации, шт.	200 000	92 000	43 000	15 625	17 500	
Цены за единицу (тыс. руб.)	0,05	0,1	0,2	0,8	0,4	
Выручка (тыс. руб.)						
Валовая прибыль (тыс. руб.)						
Маржинальная прибыль (тыс. руб.)						
Чистая прибыль (тыс. руб.)						
Рентабельность продаж (%)						

Налог на прибыль 20%.

Задача 2

Организация производит автомобильный бензин класса 5, акциз на который 3500 руб. на 1 т бензина. Розничная цена за 1 литр бензина 21 руб., в которой:

- налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) составляет 8,11% розничной цены бензина;
- налог на прибыль - 10% розничной цены бензина;
- НДС - 15,25% розничной цены бензина;
- акциз - 17,64% розничной цены бензина.
- прибыль производителей топлива - 20% розничной цены бензина;
- прибыль продавцов топлива - 10% розничной цены бензина;
- производственные затраты в розничной цене бензина составляют 18%;
- транспортные затраты в розничной цене бензина составляют 2%;
- доля цены сырой нефти в розничной цене бензина - 3,68%.

Оптовая цена тонны бензина – 17 000 руб.

Ставка налога на прибыль - 20%.

Плотность бензина - 0,7 г/см³.

Составьте структуру розничной цены 1 литра бензина.

Вариант 5

Задача 1

Как отразится на объеме продаж в точке безубыточности 10%-ное повышение цены при следующих условиях:

- переменные расходы на единицу продукции - 10 руб.
- постоянные расходы - 150 000 руб.
- объём реализации - 20 000 ед.
- цена реализации единицы продукции - 20 руб.

Решите задачу аналитическим и графическим методами.

Задача 2

Розничная цена единицы товара равна 10 тыс. руб.; себестоимость – 5 тыс. руб., в том числе стоимость закупаемых сырья и материалов – 3 тыс. руб.; торговая надбавка составляет 20%, ставка акциза - 30%, ставка НДС - 18%.

Определите сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара, и его долю в розничной цене.

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

2.Критерии и шкалы оценивания

Для контрольных мероприятий (текущего контроля) устанавливается минимальное и максимальное количество баллов в соответствии с таблицей. Контрольное мероприятие считается пройденным успешно при условии набора количества баллов не ниже минимального.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при успешном прохождении обучающимся всех контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

<i>Разделы дисциплины</i>	<i>Форма контроля</i>	<i>Количество баллов</i>	
		<i>min</i>	<i>max</i>
1	Тест	10	20
2	Контрольная работа	20	40
3	Практическая работа №1	20	40
	Итого	50	100

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости используются следующие критерии. Минимальное количество баллов выставляется обучающемуся при выполнении всех показателей, допускаются незначительные неточности в изложении и оформлении материала.

<i>Наименование, обозначение</i>	<i>Показатели выставления минимального количества баллов</i>
Практическая работа	Задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьезные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. На защите практической работы даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Контрольная работа	Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Правильно решено не менее 50% заданий
Тест	Правильно решено не менее 50% тестовых заданий

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме контрольной работы по дисциплине может быть оценена на основе результатов текущего контроля с использованием следующей шкалы:

<i>Оценка</i>	<i>Набрано баллов</i>
«допущен» к зачету	50-100
«не допущен» к зачету	Менее 50

Итоговая аттестация по дисциплине проводится в форме зачета в 3 семестре.

Билет на зачет включает 2 вопроса

Время на подготовку: 40 минут.

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкала оценки

<i>Оценка</i>	<i>Критерии оценки</i>
«зачтено»	Обучающийся демонстрирует знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы, умеет применять его при выполнении конкретных заданий, предусмотренных программой дисциплины
«не зачтено»	Обучающийся демонстрирует значительные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий и не способен продолжить обучение