

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущей и промежуточной аттестации
по учебной дисциплине

«Ценообразование»

для направления подготовки 38.03.01 «Экономика»

профиль подготовки: «Бухгалтерский учёт, анализ, аудит»

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Форма обучения очная

Семестр \ Наименование дисциплины	1	2	3	4	5	6	7	8
ОПК-2 Способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач								
Б1.Б10 Математический анализ	+	+						
Б1.Б11 Линейная алгебра для экономистов	+							
Б1.Б12 Теория вероятностей и математическая статистика		+						
Б1.Б14 Экономическая информатика	+	+						
Б1.Б15 Информационные технологии		+						
Б1.Б19 Эконометрика			+					
Б1.Б20 Статистика			+	+				
Б1.Б24 Деньги, кредит, банки						+		
Б1.Б25 Маркетинг					+			
Б1.Б27 Финансы			+					
Б1.В.ОД.1 Бухгалтерский финансовый учёт					+	+		
Б1.В.ОД.2 Бухгалтерский управленческий учёт							+	
Б1.В.ОД.3 Бухгалтерская финансовая отчётность							+	
Б1.В.ОД.7 Лабораторный практикум по бухгалтерскому учёту						+		
Б1.В.ОД.11 Бюджетный учёт и отчётность								+
Б1.В.ОД.13 Международные стандарты финансовой отчётности								+
Б1.В.ОД.16 Делопроизводство в экономике		+						
Б1.В.ДВ.2.1 Теория отраслевых рынков					+			
Б1.В.ОД.3.1 Мировая экономика и международные			+					

экономические отношения								
Б1.В.ОД.3.2 Национальная экономика			+					
Б1.В.ОД.4.2 Управленческий анализ в отраслях					+			
Б1.В.ОД.5.2 Аудит операций с ценными бумагами							+	
Б1.В.ОД.6.2 Управление качеством					+			
Б1.В.ОД.7.1 Ценообразование				+				
Б1.В.ОД.7.2 Учёт операций с ценными бумагами				+				
Б1.В.ОД.8.1 Управленческие решения в профессиональной деятельности						+		
Б1.В.ОД.8.2 Современные кадровые технологии в профессиональной деятельности						+		
Б1.В.ОД.10.1 Учёт и анализ внешнеэкономической деятельности								+
Б1.В.ОД.10.2 Аудит внешнеэкономической деятельности								+
Б1.В.ОД.11.2 Экономика недвижимости						+		
Б3.ГЭ Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена								+
Б3.ВКР Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
Этапы формирования компетенций	1	2	3	4	5	6	7	8
ПК-3 Способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчёты, обосновывать их и предоставлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами								
Б1.В.ОД.1 Бухгалтерский финансовый учёт					+	+		
Б1.В.ОД. Бухгалтерский							+	

управленческий учёт								
Б1.В.ОД.7 Лабораторный практикум по бухгалтерскому учёту						+		
Б1.В.ОД.11 Бюджетный учёт и отчётность								+
Б1.В.ДВ.5.2 Аудит операций с ценными бумагами							+	
Б1.В.ДВ.7.1 Ценообразование				+				
Б1.В.ДВ.10.1 Учёт и анализ внешнеэкономической деятельности								+
Б1.В.ДВ.10.2 Аудит внешнеэкономической деятельности								+
Б2.П1 Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности								+
Б2.Пд Преддипломная практика								
Б3.ВКР Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
Этапы формирования компетенций				1	2	3	4	5
ПК-8 Способность использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии								
Б1.Б14 Экономическая информатика	+							
Б1.Б15 Информационные технологии		+						
Б1.В.ОД.1 Бухгалтерский финансовый учёт					+	+		
Б1.В.ОД.3 Бухгалтерская финансовая отчётность							+	
Б1.В.ОД.4 Лабораторный практикум по бухгалтерскому учёту						+	+	
Б1.В.ОД.6 Налоговый учёт и отчётность							+	
Б1.В.ОД.7 Лабораторный практикум по исчислению						+		

налогов и сборов								
Б1.В.ОД.9 Бухгалтерское дело						+		
Б1.В.ОД.13 Международные стандарты финансовой отчётности								+
Б1.В.ОД.18 Делопроизводство в экономике		+						
Б1.В.ДВ.1.1 Информационные бухгалтерские системы						+		
Б1.В.ДВ.1.2 Информационные системы в экономике						+		
Б1.В.ДВ.5.2 Аудит операций с ценными бумагами							+	
Б1.В.ДВ.7.1 Ценообразование				+				
Б1.В.ДВ.7.2 Учёт операций с ценными бумагами				+				
Б1.В.ДВ.9.1 Финансовый менеджмент						+		
Б2.У1 Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности						+		
Б2.НИР Научно-исследовательская работа								+
Б3.ГЭ Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена								+
Б3.ВКР Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
Этапы формирования компетенций	1	2		3	4	5	6	7

Форма обучения заочная

Семестр \ Наименование дисциплины	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОПК-2 Способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач										
Б1.Б10 Математический анализ	+	+								
Б1.Б11 Линейная алгебра для экономистов	+									
Б1.Б12 Теория вероятностей и математическая статистика			+							
Б1.Б14 Экономическая информатика	+									
Б1.Б15 Информационные технологии					+					
Б1.Б19 Эконометрика				+						
Б1.Б20 Статистика			+	+						
Б1.Б24 Деньги, кредит, банки							+			
Б1.Б25 Маркетинг					+					
Б1.Б27 Финансы				+						
Б1.В.ОД.1 Бухгалтерский финансовый учёт						+	+			
Б1.В.ОД.2 Бухгалтерский управленческий учёт								+		
Б1.В.ОД.3 Бухгалтерская финансовая отчётность								+	+	
Б1.В.ОД.7 Лабораторный практикум по бухгалтерскому учёту									+	
Б1.В.ОД.11 Бюджетный учёт и отчётность							+			
Б1.В.ОД.13 Международные стандарты финансовой отчётности										+
Б1.В.ОД.16 Делопроизводство в экономике		+								
Б1.В.ДВ.2.1 Теория отраслевых рынков				+						
Б1.В.ОД.3.1 Мировая экономика и международные экономические				+						

отношения										
Б1.В.ОД.3.2 Национальная экономика				+						
Б1.В.ОД.4.2 Управленческий анализ в отраслях						+				
Б1.В.ОД.5.2 Аудит операций с ценными бумагами							+			
Б1.В.ОД.6.2 Управление качеством						+				
Б1.В.ОД.7.1 Ценообразование						+				
Б1.В.ОД.7.2 Учёт операций с ценными бумагами						+				
Б1.В.ОД.8.1 Управленческие решения в профессиональной деятельности					+					
Б1.В.ОД.8.2 Современные кадровые технологии в профессиональной деятельности					+					
Б1.В.ОД.10.1 Учёт и анализ внешнеэкономической деятельности										+
Б1.В.ОД.10.2 Аудит внешнеэкономической деятельности										+
Б1.В.ОД.11.2 Экономика недвижимости									+	
Б3.ГЭ Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена										+
Б3.ВКР Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты										+
Этапы формирования компетенций	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК-3 Способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчёты, обосновывать их и предоставлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами										

Б1.В.ОД.1 Бухгалтерский финансовый учёт						+	+			
Б1.В.ОД. Бухгалтерский управленческий учёт								+		
Б1.В.ОД.7 Лабораторный практикум по бухгалтерскому учёту									+	
Б1.В.ОД.11 Бюджетный учёт и отчётность							+			
Б1.В.ДВ.5.2 Аудит операций с ценными бумагами							+			
Б1.В.ДВ.7.1 Ценообразование						+				
Б1.В.ДВ.10.1 Учёт и анализ внешнеэкономической деятельности										+
Б1.В.ДВ.10.2 Аудит внешнеэкономической деятельности										+
Б2.П1 Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности								+		
Б2.Пд Преддипломная практика										+
Б3.ВКР Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты										+
Этапы формирования компетенций						1	2	3	4	5
ПК-8 Способность использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии										
Б1.Б14 Экономическая информатика	+									
Б1.Б15 Информационные технологии					+					
Б1.В.ОД.1 Бухгалтерский финансовый учёт						+	+			
Б1.В.ОД.3 Бухгалтерская финансовая отчётность								+	+	
Б1.В.ОД.4									+	

Лабораторный практикум по бухгалтерскому учёту										
Б1.В.ОД.6 Налоговый учёт и отчётность								+		
Б1.В.ОД.7 Лабораторный практикум по исчислению налогов и сборов							+			
Б1.В.ОД.9 Бухгалтерское дело								+		
Б1.В.ОД.13 Международные стандарты финансовой отчётности										+
Б1.В.ОД.18 Делопроизводство в экономике		+								
Б1.В.ДВ.1.1 Информационные бухгалтерские системы						+				
Б1.В.ДВ.1.2 Информационные системы в экономике						+				
Б1.В.ДВ.5.2 Аудит операций с ценными бумагами							+			
Б1.В.ДВ.7.1 Ценообразование						+				
Б1.В.ДВ.7.2 Учёт операций с ценными бумагами						+				
Б1.В.ДВ.9.1 Финансовый менеджмент							+			
Б2.У1 Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности						+				
Б2.НИР Научно-исследовательская работа										+
Б3.ГЭ Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена										+
Б3.ВКР Защита выпускной										+

квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты										
Этапы формирования компетенций	1	2			3	4	5	6	7	8

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

2.1 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования (промежуточная аттестация)

Компетенции	Показатели	Критерии в соответствии с уровнем освоения ОП			Оценочное средство (промежуточная аттестация)
		пороговый	стандартный	эталонный	
ОПК-2	Знать	Имеет общее представление о сборе, анализе и обработке данных, необходимых для решения профессиональных задач	Знает методы сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач	Знает состав и способы получения информации для решения задач в области профессиональных задач	Теоретические вопросы
	Уметь	Умеет ставить цели и формировать задачи, связанные с проведением аналитических исследований	Умеет проводить сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	Умеет собирать и систематизировать данные для создания информационной базы	задача
	Владеть	Владеет навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач	Владеет навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач, представления результатов исследования	Владеет способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения	Практические задания
ПК-3	Знать	Знает методы экономических расчётов	Знает методы экономических расчётов и методику обоснования этих расчётов	Знает методы экономических расчётов и методику обоснования этих расчётов, порядок предоставления результатов работы	Теоретические вопросы

	Уметь	Умеет проводить экономические расчёты разделов планов	Умеет проводить экономические расчёты разделов планов и обосновывать эти расчёты	Умеет проводить экономические расчёты разделов планов и обосновывать эти расчёты и предоставлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	задача
	Владеть	Владеет навыками составления экономических разделов планов расчётов	Владеет навыками составления экономических разделов планов расчётов и обоснования этих расчётов	Владеет навыками составления экономических разделов планов расчётов, обоснования их и предоставления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	Практические задания
ПК-8	Знать	Знает виды современных инструментальных средств для обработки экономических данных	Знает характеристику и область применения компьютерного программного обеспечения	Знает современные технические средства и информационные технологии, позволяющие решать аналитические и исследовательские задачи в профессиональной деятельности	Теоретические вопросы
	Уметь	Умеет использовать информационные технологии для решения экономических задач на предприятии	Умеет использовать прикладные компьютерные программы при решении аналитических экономических задач и экономических расчётах	Умеет ставить и решать прикладные задачи в рамках автоматизации сбора, хранения и обработки информации с использованием современных информационных технологий	Задача

	Владеет навыками самостоятельной работы с ПК для подготовки документов и обмена информацией и навыками самостоятельного применения основных информационных компьютерных технологий	Владеет навыками обработки информации для решения прикладных задач	Владеет основными современными техническими средствами и информационными технологиями для решения аналитических и исследовательских задач в профессиональной деятельности	Практические задания
--	--	--	---	----------------------

2.2. Критерии и шкалы оценивания результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Теоретические концепции цены	ОПК-2	Собеседование
2	Факторы рыночного ценообразования	ОПК-2	Деловая игра
3	Система цен в экономике	ОПК-2, ПК-8	Контрольная работа 1
4	Состав и структура цены	ПК-3, ПК-8	Контрольная работа 2
5	Особенности ценообразования на рынках различных типов	ОПК-2	Доклад
6	Методика расчета исходной цены: постановка задач ценообразования; анализ спроса; оценка издержек	ПК-3, ПК-8	Контрольная работа 3
7	Методика расчета исходной цены: анализ цен и товаров конкурентов	ПК-3, ПК-8	Деловая игра Контрольная работа 3
8	Методика расчета исходной цены: выбор метода ценообразования; установление окончательной цены	ПК-3, ПК-8	Деловая игра
9	Параметрические методы ценообразования	ПК-3, ПК-8	Контрольная работа 3
10	Стратегии ценообразования	ОПК-2	Деловая игра Контрольная работа 4
11	Тактика ценообразования	ОПК-2	Контрольная работа 4
12	Государственное регулирование цен	ОПК-2	Собеседование
13	Отраслевые особенности ценообразования	ОПК-3, ПК-8	Доклад

14	Ценообразование на мировом товарном рынке	ОПК-2	Собеседование
15	Цены организованных рынков международной торговли: их виды и особенности формирования	ПК-3	Собеседование
16	Цены международных контрактов	ПК-3, ПК-8	Контрольная работа 5
17	Основные принципы формирования внешнеторговых цен	ПК-3, ПК-8	Собеседование
18	Зарубежный опыт ценообразования	ОПК-2	Доклад

Критерии и шкала оценивания дискуссионных тем для собеседования

Оценка	Критерий оценки
«зачтено»	Обучающийся полно излагает изученный материал, даёт правильное определение понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
«не зачтено»	Студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке материала.

Критерии и шкала оценивания докладов

Оценка	Критерий оценки
«зачтено»	Выставляется студенту, если доклад создан с использованием компьютерных технологий (презентация Power Point, Flash–презентация, видео-презентация и др.) Используются дополнительные источники информации. Содержание заданной темы раскрыто в полном объеме. Отражена структура доклада (вступление, основная часть, заключение, присутствуют выводы и примеры). Оформление работы, соответствует предъявляемым требованиям. Оригинальность выполнения (работа сделана самостоятельно, представлена впервые)
«не зачтено»	Доклад сделан устно, без использования компьютерных технологий. Содержание доклада ограничено информацией. Заданная тема доклада не раскрыта, основная мысль сообщения не передана.

Критерии и шкала оценивания контрольной работы

Оценка	Критерий оценки
«отлично»	оценка «отлично» выставляется студенту, если вопрос по теме раскрыт всесторонне, представлено глубокое знание вопроса, умело приведены примеры, поясняющие материал; задача решена правильно, сделаны в целом корректные выводы
«хорошо»	представленная тема раскрыта, однако ответ содержит неполную информацию по представляемой теме; задача в

	целом решена, но допущены одна-две незначительных ошибки логического или фактического характера, сделаны выводы
«удовлетворительно»	вопрос раскрыт по теме по основным моментам, но не раскрыта его суть значения; студент демонстрирует поверхностные знания по теме; задача решена частично, допущены ошибки логического или фактического характера, предпринята попытка сформулировать выводы
«неудовлетворительно»	ответ имеет существенные пробелы по заданной тематике, допущены принципиальные ошибки при изложении материала; задача не решена или допущены серьезные ошибки логического и фактического характера, выводы отсутствуют

Критерии и шкала оценивания деловой игры

Оценка	Критерий оценки
«зачтено»	Выставляется студенту, если студент соблюдает правила и регламента по времени; активно участвует в обсуждении; использует дополнительные материалы; аргументирует принятые решения; проявляет взаимопомощь, высокий уровень межличностных отношений в команде; стремится к достижению поставленной цели(ей) игры, решению проблемы.
«не зачтено»	Выставляется студенту, если он проявляет инертность при обсуждении поставленных задач, незаинтересованность в достижении цели, получении результата

2.3. Критерии и шкалы оценивания результатов обучения при проведении промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация предназначена для определения уровня освоения всего объема учебной дисциплины. Для оценивания результатов обучения при проведении промежуточной аттестации используется двухбалльная шкала: «зачтено», «не зачтено».

Шкала оценивания	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
«зачтено»	Обучающийся правильно ответил на теоретические вопросы. Показал отличные знания в рамках учебного материала. Правильно выполнил практические задания. Ответил на все дополнительные вопросы	Эталонный
	Обучающийся с небольшими неточностями ответил на теоретические вопросы. Показал хорошие знания в рамках учебного материала. С небольшими неточностями выполнил практические задания. Ответил на большинство дополнительных вопросов	Стандартный
	Обучающийся с существенными неточностями ответил на теоретические вопросы. Показал удовлетворительные	Пороговый

	знания в рамках учебного материала. С существенными неточностями выполнил практические задания. Допустил много неточностей при ответе на дополнительные вопросы	
«не зачтено»	Обучающийся при ответе на теоретические вопросы и при выполнении практических заданий продемонстрировал недостаточный уровень знаний и умений. При ответах на дополнительные вопросы было допущено множество неправильных ответов	Компетенции не сформированы

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1. Оценочные средства текущего контроля успеваемости

Вопросы для собеседования

Тема «*Теоретические концепции цены*»

1. Что является основой цены товара (продукции)?
2. Что такое цена товара с точки зрения производителя?
3. Что такое цена товара с точки зрения потребителя?
4. Какие два теоретических подхода существуют для определения цены товара?
5. В чем заключается принципиальные отличия рыночного ценообразования от централизованного установления цен?
6. В каких основных функциях проявляется экономическая сущность цены?
7. В чем заключается сущность учетной функции цены? Может ли цена отличаться от стоимости?
8. Через какие каналы осуществляется распределительная функция?
9. Как связаны между собой функция сбалансирования спроса и предложения и распределительная функция?
10. В чём заключается функция как критерия рационального размещения производства?
11. Приведите примеры стимулирующего воздействия цены на действия продавцов и покупателей товара.
12. В чём заключается измерительная и соизмерительная функция цены?
13. Назовите основные принципы формирования цен и охарактеризуйте их.

Тема «*Государственное регулирование цен*»

1. Ценовая политика государства, её цели.
2. Формы осуществления ценовой политики государства.
3. Методы осуществления государственного ценового регулирования.
4. Монопольные цены. Регулирование деятельности естественных монополий.
5. Государственный контроль за соблюдением дисциплины цен.

Тема «Ценообразование на мировом товарном рынке»

1. Какими основными признаками характеризуется мировой товарный рынок?
2. Как соотносятся цены мировой торговли и внутреннего рынка?
3. Что такое совокупный спрос и совокупное предложение?
4. Что такое торгуемые и неторгуемые товары?
5. Каким образом все товары разделяются на торгуемые и неторгуемые?
6. Что следует понимать под понятием «мировые цены»?
7. Что такое открытые и закрытые рынки?
8. В чём заключаются специфические особенности закрытых и открытых рынков?
9. Назовите основные подходы к установлению внешнеторговых цен
10. Какие факторы влияют на уровень цен на мировом рынке?

Тема «Цены организованных рынков международной торговли: их виды и особенности формирования»

1. Назовите виды цен организованных рынков в зависимости от различных критериев.
2. Что такое биржа?
3. Как производится биржевая торговля?
4. Назовите виды цен биржевой торговли.
5. Что такое аукцион?
6. Как рассчитывается аукционная цена?
7. В чём заключается суть торгов?
8. Какие цены различают в процессе торгов?

Тема «Основные принципы формирования внешнеторговых цен»

1. Что понимают под политикой свободной торговли?
2. В чём заключается политика протекционизма?
3. Что относится к таможенным инструментам?
4. Какие две формы принимают таможенные пошлины?

5. Для каких целей применяется тарифная система защиты?
6. Что относится к инструментам нетаможенного регулирования?
7. Какие существуют инструменты тарифного регулирования?
8. Назовите и охарактеризуйте методы определения таможенной стоимости товара.

Комплект заданий для контрольной работы

Тема «Система цен»

Контрольная работа 1

Вариант 1

Задача 1

Фирма получила заказ на производство оборудования и его поставку через год. В договоре (контракте) предусмотрено использование скользящей цены. Базовая цена составит 1000000 руб./ед. Изменяющиеся части затрат следующие: заработная плата с отчислениями - 300 тыс. руб./ед.; затраты на основные материалы - 200 тыс. руб./ед. Затраты всего - 800 тыс. руб./ед.

За год цены на материалы выросли на 10%, ставки заработной платы - на 5%.

Определить окончательный вариант цены методом скользящего ценообразования.

Тестовые вопросы

1. *Какая цена более выгодна продавцу в условиях инфляции?*

- а) твердая;
- б) подвижная;
- в) скользящая;
- г) фиксированная.

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

- а) учетно-измерительная функция;
- б) стимулирующая функция;
- в) функция перелива капитала;
- г) распределительная функция.

Вариант 2

Задача 1

Рассчитайте цену товара на момент поставки, исходя из следующих условий:

- цена товара на момент заключения договора поставки составила 1200 руб.
- доля заработной платы составила 20%
- доля сырья 35%
- стоимость 1 кг сырья на момент заключения договора 300 руб.
- на момент исполнения договора 450 руб.
- заработная плата на момент заключения договора 2200 руб.
- заработная плата на момент заключения договора 3300 руб.

Тестовые вопросы

1. При нарушении действия какой функции цены, как правило, возникают экономические кризисы в стране:

- а) измерительной;
- б) соизмерительной;
- в) регулирующей;
- г) сбалансирования спроса и предложения.

2. Цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации – это:

- а) публикуемые цены;
- б) справочные цены;
- в) расчетные цены;
- г) все вышеперечисленное.

Тема «Состав и структура цены»

Контрольная работа 2

Вариант 1

Задача 2

Определите:

- а) свободную розничную цену товара, поступившего в торговое предприятие;
- б) цену, по которой торговое предприятие будет рассчитываться с оптовой базой;
- в) прибыль промышленного предприятия от реализации данного товара.

2. Составьте структуру свободной розничной цены.

Исходные данные:

- Затраты на сырье и материалы – 190 рублей.
- Затраты на обработку – 30 рублей.

- Общепроизводственные и общехозяйственные расходы – 60 рублей.
- Внепроизводственные расходы – 3% к производственной себестоимости.
- Свободная отпускная цена товара (с НДС) – 400 рублей.
- Оптовая надбавка – 3%.
- Торговая надбавка – 10%.
- НДС – 18% к свободной отпускной цене (без НДС).

Тестовые вопросы

1. Себестоимость продукции включает:

- а) налогооблагаемую прибыль;
- б) торговую надбавку;
- в) амортизацию основных фондов;
- г) все вышеперечисленное.

2. Издержки и прибыль предприятия торговли включаются:

- а) в покупную цену посредника;
- б) в розничную цену;
- в) в оптовую цену;
- г) в отпускную цену.

Вариант 2

Задача 2

1. Определить:

- 1) прибыль предприятия в расчете на изделие;
- 2) оптовую цену предприятия;
- 3) отпускную цену предприятия с НДС;
- 4) снабженческо-сбытовую надбавку;
- 5) торговую надбавку;
- 6) розничную цену изделия;

2. Составьте структуру свободной розничной цены.

Исходные данные:

- себестоимость изделия - 90 руб.,
- уровень рентабельности - 25% к себестоимости;
- акциз - 15 руб. на единицу изделия,
- НДС - 18% от оптовой цены предприятия,
- снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации -20%,

- торговая надбавка - 10%.

Тестовые вопросы

1. Какой показатель не участвует в формировании оптовой цены промышленности:

- себестоимость единицы продукции;
- рентабельность, рассчитанная по себестоимости;
- налог на добавленную стоимость;
- прибыль и затраты сбытовых организаций.

2. Что включает продажная цена оптового посредника:

- себестоимость и прибыль;
- себестоимость, прибыль, акциз, НДС;
- себестоимость, прибыль, акциз, НДС, торговую надбавку;
- себестоимость, прибыль, акциз, НДС, снабженческо-сбытовую надбавку.

Тема «Методика расчёта исходной цены»

Контрольная работа 3

Вариант 1

Задача 1

Определите среднегодовую цену товара.

Исходные данные:

- цена к началу года была 15 рублей за штуку, с 18.03 цену повысили на 10%, а с 20.06 – еще на 12%;
- оборот по реализации за год составил 800 тыс. рублей, за 1 квартал – 200 тыс. рублей, в том числе за март – 70 тыс. рублей, за 2 квартал – 240 тыс. рублей, за июнь – 60 тыс. рублей.

Задача 2

Определите: верхний уровень цены на кухонную электрическую плиту, если цена базовой плиты 4950 руб. Балловая оценка основных параметров базового и нового изделий приведена в таблице.

Исходные данные:

	Оценка параметров, баллов					
	Количество потребляемой электроэнергии	Разнообразие функций	Дизайн	Срок службы	Безопасность	Мощность

Базовая	75	50	40	60	45	40
Новая	80	70	55	60	52	50
Коэффициент весомости	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1

Тестовые вопросы

1. К этапам ценообразования относятся:

- а) определение издержек производства;
- б) улучшение качества товара;
- в) максимальное возмещение затрат;
- г) все вышеперечисленное.

2. К методам затратного ценообразования относятся:

- а) метод удельного ценообразования;
- б) калькулирование по полным затратам;
- в) агрегатный метод;
- г) установление цены на основе ощущаемой ценности товара.

Вариант 2

Задача 1

Определите среднегодовую цену товара.

Исходные данные:

- цена к началу года была 50 руб., с 10 апреля она снизилась до 45 руб., с 15 декабря - до 38 руб.;
- оборот по реализации составил за 1 кв. - 300 тыс. руб., за 2 кв. - 350 тыс. руб. (в т. ч. в апреле - 125), 3 кв. - 380 тыс. руб., 4 кв. - 500 тыс. руб. (в т. ч. в декабре - 160).

Задача 2

Определить методом удельного ценообразования верхнюю границу цены нового снегохода «Yamaha», предназначенного для туризма, объем двигателя 720 см³.

Исходные данные:

Модель	Объем двигателя, см ³	Цена, долл. США	Удельная цена
Yamaha VT 500 XL	485	8600	
Yamaha VT 600	593	9900	
Yamaha VT 700	698	10900	

Тестовые вопросы

1. Образование цены по методу полных затрат состоит:

- а) в исчислении суммы прямых и косвенных затрат по конкретному виду продукции и

добавлении к ней определенной величины прибыли;

б) в исчислении суммы только прямых затрат и добавлении к ней определенной величины прибыли, из сумм которой потом погашаются косвенные расходы;

в) в исчислении суммы расходов на весь ассортимент выпускаемой продукции с последующим подразделением по видам.

2. Какой из перечисленных методов относится к параметрическим методам?

а) метод удельных показателей;

б) балловый;

в) агрегатный;

г) все предыдущие ответы верны.

Тема «Стратегия и тактика ценообразования»

Контрольная работа 4

Вариант 1

Задача 1

Определить:

наиболее рентабельные виды продукции по отношению:

а) к полным издержкам (по полной прибыли);

б) к прямым издержкам (по маржинальной прибыли).

Известно:

- предприятие выпускает три вида продукции - А, В и С.
- объем производства товаров (единиц): А - 1100, В - 300, С - 150.
- выручка от реализации продукции (тыс. руб.): А = 200, В = 200, С = 270.
- прямые затраты (тыс. руб.): А = 85; В = 65; С = 90.
- косвенные затраты составляют 250 (тыс. руб.).

Задача 2

Исходные данные: постоянные затраты в год 50000 руб., отпускная цена единицы продукции 18 руб., переменные затраты на единицу продукции 10 руб., текущий объем продаж 8000 шт., переменный диапазон объема производства 4 – 12 шт.

Определить:

1) прибыль предприятия при сокращении переменных затрат на 10% и постоянных издержек на 5000 руб., при условии, что текущий объем продаж остался тем же;

2) отпускную цену единицы продукции следует установить для получения

прибыли в сумме 25000 руб. от продажи 8000 единиц продукции;

3) добавочный объем продаж, необходимый для покрытия дополнительных постоянных издержек в размере 10000 руб., связанных с расширением производства.

Тестовые вопросы

1. Основное условие применения стратегии дифференцированного ценообразования:

- а) возможность позиционирования товара;
- б) наличие свободных производственных мощностей;
- в) высокая степень конкуренции.

2. Какой товар рационально выбрать в качестве "убыточного лидера продаж":

- а) тот, прибыльность продаж которого наиболее высока и который имеет поэтому наибольший запас финансовой прочности;
- б) тот, цена которого не снижалась долее всего;
- в) тот, цена которого хорошо известна покупателям.

Вариант 2

Задача 1

При цене товара 8000 руб./ед. фирма реализует 100 ед. товара, а при цене 10000 руб./ед. - 60 ед. Определить коэффициент эластичности спроса, выбрать вариант цены и обосновать выбор, если прямые затраты на производство товара составят 4000 руб./ед., а косвенные затраты - 250000 руб. на весь объем производства.

Задача 2

Фирма реализует товар по цене 30 тыс. руб./т при объеме производства 1000 тонн. Поступает предложение о продаже дополнительно 200 т продукта по цене 22 тыс. руб./т. Оценить целесообразность принятия предложения, если прямые издержки составляют 20 тыс. руб./т, а суммарные косвенные (условно постоянные) затраты - 5000 тыс. руб. на весь объем производства.

Тестовые вопросы

1. Применение стратегии ценового прорыва рекомендуется:

- а) при высокой эластичности спроса по цене;
- б) при низкой эластичности спроса по цене;
- в) при единичной эластичности спроса по цене.

2. Тактические скидки за большой объем разовой закупки

- а) обеспечивают "преданность" клиентов;

- б) позволяют сократить издержки обращения;
- в) не действительны для предприятий, работающих по бесскладской системе снабжения.

Тема «Цены международных контрактов»

Контрольная работа 5

Вариант 1

1. Дать развёрнутый ответ на вопрос: охарактеризуйте виды цен по срокам контрактов

2. Задача

Определить:

- 1) отпускную цену завода-изготовителя;
- 2) цену "франко-железнодорожный вагон";
- 3) цену ФАС, ФОБ, КАФ, СИФ;
- 4) цену франко-покупатель, включая пошлину.

Исходные данные:

- себестоимость - 30 тыс. руб.,
- прибыль - 25%,
- перевозка к железнодорожной станции - 4 тыс. руб.,
- стоимость услуг экспедитора - 1 тыс. руб.,
- страхование при перевозке по железной дороге - 2% от отпускной цены,
- стоимость погрузки в вагон - 500 руб.,
- фрахт до порта - 3 тыс. руб.,
- стоимость погрузо-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна - 1,5 тыс. руб.,
- стоимость доставки и складирование на судне – 2 тыс. руб.,
- морской фрахт до порта назначения - 200\$ (1\$ = 60 руб.),
- страхование - 3% (от цены КАФ),
- стоимость перевалки в порту назначения - 100\$,
- импортная пошлина - 15% от цены СИФ,
- стоимость перевозки до места нахождения покупателя - 50\$.

Вариант 2

1. Дать развёрнутый ответ на вопрос: виды цен по способам согласования и

фиксации

2. Задача

Определите цену ФАС; цену FOB; цену КАФ; цену СИФ; цену ДДУ

Исходные данные:

- оптовая цена 700 тыс. руб.;
- стоимость перевозки товара до порта его отгрузки (поставщика) 11 тыс. руб.;
- стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна 10 тыс. руб.;
- стоимость доставки товара на борт судна с учетом его транспортирования и складирования на судне 5 тыс. руб.;
- морской фрахт (провозная плата, платежи за перевозку товара) до порта (пункта назначения) 1000\$ (1\$ = 60 руб.);
- страховка 5% (от цены КАФ);
- стоимость перегрузки в порту поставки товара 300\$;
- таможенная пошлина (официальные налоги, сборы и платежи, оформление специальных документов) 13% (от цены СИФ);
- стоимость перевозки товара до места нахождения покупателя (склад покупателя) 200\$.

Темы докладов

Тема «Особенности ценообразования на различных типах рынков»

1. Ценообразование в условиях монополистического рынка
2. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции

Тема «Отраслевые особенности ценообразования»

1. Ценообразование и ценовая политика в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексе
2. Ценообразование на рынке транспортных услуг

Тема «Зарубежный опыт ценообразования»

1. Ценообразование и регулирование цен в ведущих промышленно-развитых странах
2. Особенности ценообразования в странах азиатско-тихоокеанского региона.

Деловая игра «Анализ влияния внешних и внутренних факторов на величину и динамику цен организации»

Целью данной игры является написание доклада, в котором должны быть представлены и раскрыты проблемы, с которыми сталкивается конкретное предприятие, и маркетинговые стратегии по их преодолению.

Доклад должен отражать область системного исследования, а именно:

1. Анализ состояния предприятия и его показателей (природных, трудовых, финансовых).
2. Определение факторов и описание их влияния на определенный вид бизнеса для обеспечения лучшей адаптации организации к изменениям внешней среды.
3. Сбор и обработку информации по решаемой проблеме.
4. Анализ способности создания преимущества товара или услуг в соответствии со спросом.
5. Определение возможных направлений эффективного развития предприятия.

Таким образом, выявляются, сравниваются все возможности для того, чтобы организация существовала и работала с прибылью в условиях жесткой конкуренции.

Деловая игра строится по принципу работы реальной компании, т.е. приближенной к практической деятельности. Для того обозначить проблему, необходимо провести предварительный анализ потенциала организации.

Учебная группа делится на подгруппы. Каждая из подгрупп выбирает руководителя для своей компании, который полностью отвечает за работу соответствующей подгруппы и несет за нее ответственность, распределяет обязанности и контролирует ход выполнения работы. Каждая группа анализирует влияние различных факторов на величину и динамику цен товаров или услуг конкретного предприятия.

Окружающая среда маркетинга: понятие, виды, факторы, формирующие окружающую среду. Микросреда маркетинга: фирма, поставщики, маркетинговые посредники, клиентура, конкуренты, контактные аудитории.

Макросреда маркетинга: понятие. Субъекты и неконтролируемые факторы, формирующие макросреду организации. Разновидности макросреды: демографическая, социальная, экономическая, природная, конкурентная, правовая, научно-техническая (технологическая), культурная. Краткая характеристика разных сред.

Руководитель компании, вместе со своими подчиненными готовит доклад по проведенным исследованиям. Руководитель может как награждать за хорошую работу, так и наказывать своих сотрудников.

С целью контроля выполнения работы на каждом практическом занятии студенты докладывают о ходе работы, анализируют промежуточные результаты. С преподавателем обсуждаются возникшие и потенциальные проблемы, планируется следующий этап исследований. Таким образом, охватывается весь процесс обучения, и теоретический материал увязывается с практическими навыками.

Заключительный этап состоит в озвучивании доклада, подготовленного на основе анализа каждой группой, который затем оценивается преподавателем или комиссией, состоящей из студентов и преподавателей.

Критерии оценки

Деловая игра может оцениваться по балльной и бонусной системе. Бонусная оценка может присваиваться за следующее:

1. Оригинальность маркетинговых исследований.
2. Умение связать теорию с практикой.
3. Самое интересное выступление.
4. Оригинальность и широта мышления.
5. Оригинальный рекламный и аналитический материал.
6. Ценность и полезность информации.
7. Эмоциональное и убедительное выступление.
8. Высокое внимание слушателей.
9. Культура работы и изложение материала.
10. Лучшее оформление отчета.
11. Самая работоспособная группа.
12. Самое эффективное управление подгруппой.

По результатам работы оцениваются все участники деловой игры, определяются места победителей и бонусы.

Деловая игра «Анализ цен и товаров конкурентов»

Цели игры – оценка поведения конкурентов и выработка конкретных действий, обеспечивающих конкурентные преимущества.

Условия проведения деловой игры.

Учебная группа разбивается на команды по 3 – 4 человека (с учетом интересов участников). Каждая игровая команда выступает как единая команда аналитиков.

Участники до начала игры и её хода изучают литературу, анализируют

необходимую информацию и интерпретируют полученные результаты, в соответствии со сценарием игры, принимают участие в различных моделируемых ситуациях.

По окончании каждого этапа игры игровые команды докладывают о результатах групповой работы. На заключительном этапе игры оценивается работа каждой игровой команды. В течение семестра игровые команды оформляют промежуточные отчеты по промежуточным этапам игры, а в конце семестра проводится обсуждение полученных результатов.

Порядок проведения деловой игры.

В ходе деловой игры участники выполняют функции маркетологов по выработке и принятию маркетинговых решений. Вид деятельности и организационно-правовая форма выбираются игровыми командами самостоятельно. При выборе вида деятельности предполагается, что у игровой команды достаточно финансовых средств и возможностей для открытия любого бизнеса. В ходе игры все условия макро- и микросреды должны соответствовать реалиям настоящего времени. В расчет не должны приниматься существующие "перекосы" современного российского бизнеса (наличие структур, нелегально контролирующих тот или иной бизнес).

В ходе исследования следует выяснить ряд следующих вопросов:

1. Какие фирмы, работающие на данном рынке, являются конкурентами вашего предприятия?
2. Где и как они реализуют свой товар?
3. Насколько широк ассортимент производимой (реализуемой) продукции?
4. Какова цена на товар конкурентов?
5. Каким образом они стимулируют продажи своего товара? В каких средствах распространения информации и как часто?
6. Как оценивают товары конкурентов их потребители?
7. В чем слабые и сильные стороны конкурента?
8. Какие вы видите возможности и способы их реализации в достижении конкурентоспособности товара и фирмы в целом?

При проведении исследования конкурентов необходимо помнить, что у каждого вашего товара может быть свой наиболее опасный конкурент. Для наглядности и удобства сравнения данных, полученных в ходе исследования, рекомендуется всю информацию заносить в следующие таблицы (табл.1,2,3,4).

Таблица 1 – Конкуренты нашего предприятия и их характеристика

Конкурент	Товар	Цена	Место и методы продажи	Средства стимулирования сбыта	Оценка конкурента покупателями
А Б В					

Если в качестве собственного предприятия игровой командой выбрана уже существующая на рынке фирма (а не придуманная ими), то можно провести оценку ее конкурентоспособности с помощью концепции "4P", которая представляет собой сравнительный анализ данного предприятия и его конкурентов по основным элементам комплекса маркетинга.

Сравнительный анализ следует проводить с помощью листа оценки конкурентоспособности (табл.2), в котором приводятся наиболее распространенные параметры, характеризующие основные факторы конкурентоспособности. Данные параметры (особенно продукта) при необходимости могут быть откорректированы в соответствии с особенностями товара, который производит (продает) ваша фирма. При проведении анализа каждому параметру нужно дать количественную оценку, например по пятибалльной шкале. При этом, 1 – самый низший балл, а 5 – самый высший.

Далее балльные оценки могут быть суммированы: по отдельным факторам (каждому из "4P"); по всем факторам в целом, чтобы установить уровень конкурентоспособности каждого предприятия. Если по какому-то из параметров нет достаточной информации, лучше его исключить из анализа.

В процессе анализа очень важно дать развернутое смысловое объяснение, почему тот или иной переменной в табл. 2 присвоена данная оценка. Только в этом случае общая сумма баллов покажет истинное положение вашего предприятия по отношению к конкурентам.

Таблица 2 – Лист оценки конкурентоспособности предприятия

Факторы конкурентоспособности	Ваша фирма	Конкуренты		
		А	Б	...
"1P" – ПРОДУКТ: • надежность;				

<ul style="list-style-type: none"> • ремонтпригодность; • престиж торговой марки; • стиль; • гарантийное обслуживание; • уникальность дополнительных услуг; • широта ассортимента; • срок службы 				
<p>"2P" – PRICE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • отпускная, • розничная, • ценовые скидки, • условия и порядок расчетов (предоплата, кредит и пр.) 				
<p>"3P" – PLACE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • стратегия сбыта; • регионы сбыта; • степень охвата рынка; • число дилеров; • число дистрибьюторов 				
<p>"4P" – PROMOTION:</p> <ul style="list-style-type: none"> • формы рекламы; • места размещения рекламы; • частота появления рекламы; • участие в выставках; • бюджет рекламы; • другие средства стимулирования сбыта 				

Таблица 3 – Преимущества и недостатки каждого конкурента

Конкурент	Преимущества	Недостатки
А		
Б		
В		
...		

Таблица 4 – Возможности нашего предприятия по повышению конкурентоспособности

Конкурент	Наши возможности	Угрозы со стороны конкурентов (при реализации возможности)
А		
Б		
В		
...		

На основании анализа каждой группой должен быть предоставлен доклад с выводами о сильных и слабых сторонах, конкурентных преимуществах предприятия и угроз со стороны конкурентов.

Деловая игра «Формирование ценовой политики гостиничного предприятия»

Описание ситуации.

Одна небольшая, но уютная гостиница, рассчитанная на иностранных гостей, столкнулась с проблемой недостаточной загрузки. У менеджеров возникло подозрение, что виной всему высокие цены. Чтобы подтвердить или опровергнуть это подозрение, менеджеры провели опрос постояльцев гостиницы и представителей зарубежных компаний в Москве. В результате была разработана новая ценовая политика с дифференциацией цен.

Постановка задачи.

Ознакомьтесь с результатами ценового исследования и ответьте на следующие вопросы:

1. Насколько обоснован первоначальный уровень цен?
2. Что показали данные опроса применительно к задачам ценообразования?
3. Нужна ли здесь дифференциация цен и если нужна, то для каких целей и по какому принципу?
4. В чем состояла суть ценовых приспособлений компании?

План исследования

Данное исследование было посвящено позиционированию и выработке ценовой стратегии московской гостиницы класса 4*:

- для этого была проведена сегментация и выбрана наибольшая часть сегмента;
- проведено исследование, посвященное анализу потенциальных клиентов, на которых ориентирована работа отеля для деловых путешественников;
- на основании всей полученной информации должно быть изменено позиционирование и ценовая политика.

Текущая ситуация

Небольшой отель (85 номеров) с немецким менеджментом и позиционированием «Немецкий оазис в Москве». Находится в тихом и зеленом месте, вдали от промышленных предприятий и в то же время вблизи от основных транспортных магистралей и от центра города. Есть два конференц-зала, ресторан. Цены весьма высоки для отеля 4* – около 220 у. е. за сутки с завтраком. Это верхний ценовой сегмент для данного класса отелей. Среднегодовая загрузка – около 45 %.

Методология исследования

Исследование опирается на качественный анализ данных, полученных в ходе неформализованных экспертных интервью. Структура интервью предполагает, что

эксперты рассказывают о своем личном опыте жизни в Москве, оценивают качество московских квартир и гостиниц, уровень цен, качество обслуживания, комфортабельность и безопасность жилья. В качестве экспертов, чье мнение легло в основу анализа, выступили представители крупных зарубежных компаний, торговых представительств, сотрудники посольств и культурных фондов. Всего было взято 40 интервью. По результатам опроса приводится диаграмма (рис. 1) и табл. 9 (даны средние баллы; оценки давались по пятибалльной шкале, где 1 – «очень плохо», а 5 – «очень хорошо»).

Таблица 1

Оценки	Квартиры	Гостиницы
«Точка цены» (1)	2	1,6
Качество обслуживания (2)	2	4,2
Комфортабельность (3)	3,5	4,5
Безопасность (4)	5	4,4

Комментарии к опросу

Наибольшие претензии экспертов вызывают:

- уровень цен на жилье в Москве;
- крайняя загрязненность дворов и мест общего пользования (подъездов, лифтов);
- отсутствие горячей воды летом;
- малое количество гостиниц среднего класса 3-4.

Сегментация

Деловой туризм, на долю которого приходится свыше половины выручки от продажи гостиничных номеров, является сегодня основным сегментом рынка гостеприимства.

Непривередливые путешественники составляют самую большую группу (36 %), состоящую из менеджеров среднего уровня, которые более всего заинтересованы в чистых, комфортабельных номерах со спокойной обстановкой по средним ценам. Им не нужны специальные мероприятия, они не ищут общения с другими людьми, не стремятся останавливаться в фешенебельных отелях. Это единственная группа, которая предъявляет конкретные требования к атмосфере гостиниц, за которые они готовы платить, – это тишина и покой. *Чувствительные к цене путешественники* – вторая по размеру группа (34 %). Её представители готовы отказаться от многих удобств, лишь бы цена была ниже.

Высокообеспеченные экстраверты – это высококлассные специалисты, которые предпочитают самое лучшее обслуживание и выбирают наиболее дорогие гостиницы.

Возможность приятно провести время, фешенебельность, рестораны с изысканным декорированием и превосходной кухней для них важнее, чем расходы.

Задание 1. Сделайте выводы по результатам проведенного маркетингового исследования.

Задание 2. Осуществите новое позиционирование гостиницы.

Задание 3. Определите ценовую политику, позволяющую занять пустующий сегмент рынка гостиничных услуг и поднять среднюю загрузку номеров до 80–85 %

3.2. Оценочные средства промежуточной аттестации

Перечень теоретических вопросов (для оценки знаний):

1. Понятие, сущность и объективная необходимость системы цен. Взаимосвязь и взаимозависимость цен. Параметры системы цен.

2. Функции цен.

3. Состав и структура цен

4. Себестоимость в составе цены.

5. Прибыль в составе цены.

6. Наценки посредников в цене товара.

7. Косвенные налоги в составе цены

8. Классификация цен по способу фиксации в контракте.

9. Классификация цен по учету фактора времени.

10. Ценообразование на рынке свободной конкуренции

11. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции

12. Ценообразование в условиях олигополии и монополии.

13. Классификация цен по характеру обслуживаемого товарооборота в зависимости от государственного воздействия.

14. Классификация цен по способу установления (фиксации), по способу получения информации об уровне цены.

15. Классификация цен в зависимости от вида рынка и с учетом фактора времени.

16. Классификация цен по способу отражения транспортных расходов, по условиям поставки и продажи.

17. Внутрифирменные цены. Мировые цены.

18. Этапы ценообразования.

19. Основные задачи, решаемые в процессе ценообразования.

20. Затратные методы ценообразования.

21. Рыночные методы ценообразования.

22. Эконометрические методы ценообразования.
23. Сущность стратегии ценообразования.
24. Содержание работ по определению стратегии ценообразования.
25. Стратегии конкурентного ценообразования.
26. Стратегия дифференцированного ценообразования. Оценка условий применения.
27. Стратегии ассортиментного ценообразования
28. Скидки как элемент тактики ценообразования. Виды скидок.
29. Скидки за объем. Виды, условия применения, способы расчета.
30. Цели и методы государственного регулирования цен в рыночной экономике
31. Формы и методы прямого вмешательства государства в процесс ценообразования.
32. Косвенное воздействие государства на цены.
33. *Мировой товарный рынок. Его признаки*
34. Виды мировых цен и их классификация
35. Виды мировых цен в зависимости от источника информации: цены, получаемые по специальным каналам
36. Формирование цен на товарных биржах: понятие и виды товарных бирж, виды биржевых сделок.
37. Формирование цен на товарных биржах: понятие и виды биржевых котировок, различия в ценах на реальный товар и фьючерсные сделки, факторы, влияющие на динамику биржевых цен.
38. Виды цен фактических сделок
39. Система «Инкотермс»
40. Таможенная стоимость и методы её определения

Перечень типовых задач (для оценки умений):

1. Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене машиностроительной продукции составила 20%, доля затрат на оплату труда – 26%. В прогнозируемом периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18%. Ставки заработной платы увеличились на 15%, тогда можно ожидать, что цена машиностроительной продукции возрастет на 7,5%. Цена товара на момент заключения сделки – 800 тыс.руб.

Рассчитать цену товара на момент исполнения договора.

2. 1. Определите:

а) свободную розничную цену изделия при условии, что товар поступает в розничную торговую сеть через оптовую базу;

б) прибыль промышленного предприятия от реализации изделия по свободным отпускным ценам. Прибыль равна себестоимости.

2. Составьте структуру свободной розничной цены.

Известно:

- ◆ Ставка акциза 30% к свободной цене (без НДС).
- ◆ НДС 18 % к свободной отпускной цене (без НДС).
- ◆ Свободная отпускная цена (с НДС) – 40 руб.
- ◆ Оптовая надбавка – 10% .
- ◆ Торговая надбавка – 23%.

3. Вычислить среднегодовую цену товара, если известно, что цена к началу года была 15 руб., с 14 марта ее повысили на 10%, с 21 июня – еще на 12%. Оборот по реализации за год составил 800 тыс. руб., за 1 кв. – 200 тыс. руб. (в т. ч. за март – 70 т. р.), за 2 кв. – 240 т. р. (в т. ч. за июнь 60 т. р.).

4. Производственная мощность предприятия рассчитана на производство 100 000 изделий, рыночная цена которых 200 тыс. руб. Постоянные расходы составляют 7200 млн. руб. Переменные расходы на изделие – 90 тыс. руб.

В связи с потерей рынков сбыта портфель заказов завода уменьшился до 30 000 изделий. Постоянные и переменные затраты остались на том же уровне. Чтобы избежать убытков, предприятие ищет выход из сложившейся ситуации.

Определить безубыточный объем продаж и зону безубыточности предприятия аналитическим и графическим способом

5. Предположим, что при увеличении производственной мощности на 20% (см. вариант 2 табл.) переменные издержки на единицу продукции за счет роста производительности труда и снижения материалоемкости снизятся на 5% , при этом постоянные затраты вырастут на 25%.

Требуется: Принять решение об увеличении производственной мощности с учетом новых условий.

Для чего:

а) рассчитать прибыль предприятия при увеличении производственной мощности на 20% и снижении переменных затрат на 5%.

б) Определить, как это отразится на безубыточном объеме продаж и запасе

безопасности предприятия.

Показатели	1-й вариант	2-й вариант	Изменение, %
Объем производства, тыс. шт.	500		
Постоянные затраты, млн. руб.	600		
Переменные затраты на единицу продукции, тыс. руб.	3		
Цена, тыс. руб.	5		
Выручка, млн. руб.			
Маржинальная прибыль, млн. руб.			
Прибыль, млн. руб.			
Безубыточный объем продаж, тыс. шт.			
Зона безопасности предприятия, %			

6. Используя метод удельных показателей, определить отпускную цену на новую машину, предназначенной для замены ранее освоенной. Оптовая цена ранее освоенной машины 275 руб. Главным техническим параметром является производительность, которая у новой машины составляет 900 кг в час, а у старой - 200 кг в час.

7. Используя метод балловых оценок, определить розничную цену фенов «Philips» и «Scarlett», если для расчета себестоимости одного балла был принят фен «Philips», себестоимость которого 300 руб. Балловая оценка параметров фенов указанных марок:

Марка	Долговечность	Надежность	Дизайн	Сумма баллов
«Philips»	42	20	28	90
«Scarlett»	40	25	31	96

Уровень рентабельности фена «Philips» составляет 25% себестоимости, «Scarlett» - 30% себестоимости; НДС – 18%; торговая надбавка – 15%.

8. Определите верхний уровень цены на кухонную электрическую плиту балловым методом, если цена базовой плиты 4950 руб., балловая оценка основных параметров базового и нового изделий приведена в таблице.

Исходные данные

	Оценка параметров, баллов					
	Количество потребляемой электроэнергии	Разнообразие функций	Дизайн	Срок службы	Безопасность	Мощность
Базовая	75	50	40	60	45	40
Новая	80	70	55	60	52	50

Коэффициент весомости	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1
--------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----

9. При цене товара 8000 руб./ед. фирма реализует 100 ед. товара, а при цене 10000 руб./ед. - 60 ед. Определить коэффициент эластичности спроса, выбрать вариант цены и обосновать выбор, если прямые затраты на производство товара составят 4000 руб./ед., а косвенные затраты - 250000 руб. на весь объем производства.

10. Предприятие выпускает три вида продукции - А, В и С.

Выбрать наиболее рентабельные виды продукции по отношению:

- а) к полным издержкам (по полной прибыли);
- б) к прямым издержкам (по маржинальной прибыли).

Исходные данные для решения:

- объем производства товаров (единиц): А - 600, В - 200, С – 100;
- выручка от реализации продукции (тыс. руб.): А = 150, В = 400, С = 385;
- прямые затраты (тыс. руб.): А = 70; В = 150; С = 200;
- косвенные затраты составляют 380 (тыс. руб.).

11. На рынке некоторого товара действуют 14 фирм. Доля 1-й составляет 15 %; 2-й – 10%; 3, 4, 5, 6 – по 8%; 7, 8, 9, 10, 11 – по 6%; 12, 13 – по 5 %; 14 – 3 %.

Рассчитайте индекс Херфиндаля–Хиршмана для этих 14 фирм. Если 2-я и 3-я фирмы решат объединиться, следует ли государственным органам разрешить такое слияние?

12. Рассчитать индекс Линда для 3-х наиболее крупных компаний, когда на рынке действуют 11 компаний и имеют в общем объеме рынка (общем объеме продаж) следующие доли: 1 - 18%; 2 - 14%; 3 - 10%; 4 - 9%; остальные 7 - по 7% каждая; а также определить, возможно ли со стороны государственных органов разрешение на слияние 1-й, 2-й и 3-й компании, если их доли в общем объеме продаж составят соответственно 35; 22 и 25%. При этом следует иметь в виду, что объединение разрешается, если индекс Линда не превышает 200%.

13. В таблице приводятся данные о цене и количестве проданных акций за биржевой день.

Акция	Цена в базовом периоде, ден. ед.	Число акций, шт.	Цена в отчётном периоде, ден. ед.
А	50	25	60
Б	30	75	68
В	80	55	105
Г	45	90	48

- 1) Рассчитайте индекс Доу-Джонса, Стандарт энд Пуэрз, Файненшэл Таймс.
- 2) Прокомментируйте полученный результат, обосновав расхождение в цифрах.

14. Определите:

- 1) отпускную цену завода-изготовителя;
- 2) цену "франко-железнодорожный вагон";
- 3) цену ФАС, ФОБ, КАФ, СИФ;
- 4) цену франко-покупатель, включая пошлину.

Известно:

- себестоимость - 20 тыс. руб.,
- прибыль - 25%,
- перевозка к железнодорожной станции - 2 тыс. руб.,
- стоимость услуг экспедитора - 1 тыс. руб.,
- страхование при перевозке по железной дороге - 2% от отпускной цены,
- стоимость погрузки в вагон - 500 руб.,
- фрахт до порта - 3 тыс. руб.,
- стоимость погрузо-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна - 1,5 тыс. руб., стоимость доставки и складирование на судне – 2 тыс. руб.,
- морской фрахт до порта назначения - 200\$ (1\$ = 65 руб.),
- страхование - 3% (от цены КАФ),
- стоимость перевалки в порту назначения - 100\$,
- импортная пошлина – 15 % от цены СИФ,
- стоимость перевозки до места нахождения покупателя - 50\$.

Перечень типовых практических заданий (для оценки навыков и (или) опыта деятельности):

1. Торговая фирма закупает товар по цене 195 руб. за штуку и продает в количестве 1700 штук еженедельно по цене 235 руб. Отдел сбыта по результатам маркетинговых исследований рекомендует на одну неделю понизить цену на 5%.

Рассчитать, сколько единиц товара нужно продать фирме, чтобы сохранить свою валовую прибыль на прежнем уровне.

2. В буфете колледжа продается 1000 булочек в день по цене 3 руб.50 коп. за штуку. Снижение цены до 3 руб. приведет к увеличению дневного дохода буфета с 3500 руб. до 3900 руб. Затраты на выпечку одной булочки составляют 1,75 руб.

Нужно ли снижать цену до этих пределов, чтобы получить большую прибыль?

3. Российский импортер решает вопрос о возможной сделке из расчета 1000 дол. за изделие на условиях EXW (с завода). В расчете на одно изделие расходы до границы экспортера равны 100 дол.; от границы экспортера до российской границы – 200 дол. Ставка импортной таможенной пошлины составляет 10%, но не менее 5 евро за изделие; ставка таможенного сбора – 0,2%; ставка НДС – 18%; курсы: 1 дол. = 60 руб., 1 евро = 63 руб. Является ли эффективной эта сделка для импортера, если цена возможной реализации на внутреннем российском рынке равна 50 тыс. руб. за изделие?

4. От продажи 10 тонн сырковой массы по цене 200 руб. за кг. предприниматель имел неплохую прибыль (20% от продажной цены).

Изучение рынка показало, что если снизить цену, то объем продаж можно увеличить до 12 тонн.

Какой должна быть минимально допустимая цена на сырковую массу, чтобы полное использование ёмкости рынка не привело к снижению массы от получаемой предпринимателем прибыли?

5. Методом определения готовности совершить покупку определите ожидаемый спрос по данным анкетирования. С этой целью постройте кривую вероятности покупок при разных уровнях цены. Результаты анкетирования отражены в таблице.

Таблица

Варианты ответа	Количество респондентов
Обязательно куплю	12
Скорее куплю, чем нет	20
Возможно куплю	50
Скорее не куплю	30
Не куплю	120

6. Имеется информация, относящаяся к магазину, который в настоящее время продает 25 000 пар обуви в год.

Цена продаж пары обуви, руб. 1400

Закупочная цена за пару обуви руб. 1050

Совокупные постоянные издержки за год: руб. 1800000

Ответы на каждый вопрос дайте независимо от той информации, которая содержится в других заданиях.

1. Определите точку безубыточности. Рассчитайте прибыль (убытки) магазина.

2. Если бы за реализацию одной пары обуви были введены комиссионные в размере 5% от цены продаж, сколько пар обуви нужно было бы реализовать ежегодно, чтобы прибыль увеличилась на 20% по сравнению с базовым уровнем?

3. Предположим, что на следующий год предполагается провести дополнительную рекламную кампанию, которая обойдется в 80 000 руб., в то же время цены реализации должны быть увеличены на 10%. Какой будет точка безубыточности? При каком объеме продаж прибыль увеличится на 20%? Определите, выгодно ли производителю снизить цену товара на 100 руб., если текущая цена товара 2600 руб., текущий объем продаж – 1000 штук, себестоимость 2400 руб., соотношение между постоянными и переменными издержками 50:50, коэффициент эластичности спроса по цене – 2. Оцените, как изменится прибыль предприятия. Найдите границу приростной безубыточности. При каком коэффициенте эластичности спроса по цене данное решение будет безубыточным?

7. Итоговый отчет о прибылях и убытках за год:

Объем реализации (50 000 ед.) - 1 000 000 руб.

Основные материалы 350 000 руб.

Заработная плата основных производственных рабочих 200 000 руб.

Постоянные производственные накладные расходы 200 000 руб.

Переменные производственные накладные расходы 50 000 руб.

Административные накладные расходы 180 000 руб.

Постоянные реализационные накладные расходы 120 000 руб.

Требуется дать оценку альтернативным предложениям:

1. Снизить цену реализации на 10%, что привело бы к увеличению объема реализации на 30%.

2. Увеличить почасовые ставки заработной платы основных производственных рабочих с 14 до 20 руб. в рамках мероприятия по повышению производительности и оплаты труда. Предполагается, что это увеличило бы объем производства и реализации на 20%, но расходы на рекламу возросли бы на 50 000 руб.

8. Исходные данные:

Постоянные затраты предприятия в год - 50 000 руб.

Отпускная цена единицы продукции - 18 руб.

Переменные затраты на единицу продукции - 10 руб.

Текущий объем продаж - 8000 шт.

Определите:

1. Прибыль предприятия при сокращении переменных затрат на 10% и постоянных затрат на 5000 руб. при условии, что текущий объем продаж сохранится тем же.

2. Какую отпускную цену единицы продукции следует установить для получения прибыли в сумме 25 000 руб. от продажи 8000 единиц продукции.

3. Какой добавочный объем продаж необходим для покрытия дополнительных постоянных затрат в размере 10 000 руб., связанных с расширением производства.

9. Постоянные издержки за год - 60 000 руб.

Цена реализации единицы продукции - 20 руб.

Переменные издержки на единицу продукции - 12 руб.

Текущий объем реализации - 8200 шт.

Определите:

1. Какая будет прибыль предприятия в результате сокращения переменных затрат на 10% и постоянных затрат на 8000 руб. при условии, что текущий объем продаж сохранится тем же.

2. Какую цену реализации следовало бы установить для получения прибыли в размере 28 000 руб. от реализации 8200 единиц продукции.

3. Какой дополнительный объем продаж необходим для покрытия возросшей на 6 750 руб. арендной платы в связи с расширением производственных мощностей.

10. Исходные данные.

Постоянные издержки за год - 50 000 руб.

Цена реализации единицы продукции - 22 руб.

Переменные издержки на единицу продукции - 10 руб.

Текущий объем реализации - 8000 шт.

Определите:

1. Какая будет прибыль предприятия в результате сокращения затрат на материалы на 10% (при условии, что их доля в переменных издержках 75%) и амортизационных затрат на 8000 руб. при условии, что текущий объем продаж сохранится тем же.

2. Какую цену реализации следовало бы установить для получения прибыли в размере 35 000 руб. от реализации 8000 единиц продукции при условии, что взят кредит в размере 100 000 руб. под 15% годовых.

3. Какой дополнительный объем продаж необходим для покрытия добавочных постоянных затрат в размере 12 000 руб., связанных с расширением производства при увеличении цены на 10% обеспечить необходимый объем продаж?

Варианты контрольных работ для заочной формы обучения

Вариант 1

1. Закон стоимости, как основной закон товарно-денежного обращения
2. Методика определения цены
3. Мировой товарный рынок. Его признаки. Закрытые и открытые рынки

Вариант 2

1. Цели и задачи ценообразования, их взаимосвязь
2. Определение цены для целей налогообложения
3. Механизм формирования мировых цен

Вариант 3

1. Эластичность спроса и предложения по цене
2. Затратные методы ценообразования, их преимущества и недостатки
3. Основные факторы, влияющие на уровень цен на международном рынке

Вариант 4

1. Виды и система цен
2. Информационно-логическая схема разработки ценовой стратегии фирмы
3. Виды мировых цен в зависимости от источника информации

Вариант 5

1. Состав и структура цены по элементам
2. Стратегии ценообразования
3. Цены организованных рынков: их виды и особенности формирования

Вариант 6

1. Факторы, определяющие уровень и динамику цен
2. Тактика ценообразования
3. Виды цен фактических сделок на мировых рынках

Вариант 7

1. Функции цены
2. Ценностный подход к ценообразованию, возникающие проблемы
3. Ценовые поправки при формировании цены международного контракта

Вариант 8

1. Себестоимость, как основной элемент цены
2. Государственное регулирование цен

3. Система «Инкотермс 2010»

Вариант 9

1. Ценообразование в условиях различных типов рынка
2. Параметрические методы ценообразования, их преимущества и недостатки
3. Методы определения таможенной стоимости товара

Вариант 10

1. Развитие теории цены
2. Методы оценки риска в расчетах цен
3. Элементы цены на импортные товары

4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

4.1. Описание процедур проведения текущего контроля успеваемости студентов

Наименование оценочного средства	Описания процедуры проведения контрольно-оценочного мероприятия и процедуры оценивания результатов обучения
Контрольная работа	Контрольная работа проводится по результатам освоения разделов дисциплины в самостоятельное время и во время практических занятий. Во время проведения контрольной работы пользоваться учебниками, справочниками, конспектами лекций, тетрадями для практических занятий не разрешено. Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию проведения контрольной работы, доводит до обучающихся темы и требования в контрольной работе.
Собеседование	Собеседование проводится во время практических занятий. Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию собеседования, доводит до обучающихся тему, задания и вопросы для собеседования
Доклад	Защита докладов предусмотренные рабочей программой дисциплины, проводится во время практических занятий. Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию проведения контроля, доводит до обучающихся: тему докладов и требования, предъявляемые к их выполнению и защите
Деловая игра	Деловые игры проводятся во время практических занятий. Преподаватель знакомит студентов со сценарием и правилами игры, критериями оценки, ориентирует на достижение целей, проводит консультирование, распределяет роли.

4.2. Описание процедур проведения промежуточной аттестации

Зачет

Проведение промежуточной аттестации в форме зачета позволяет сформировать среднюю оценку по дисциплине по результатам текущего контроля. Так как оценочные средства, используемые при текущем контроле, позволяют оценить знания, умения и владения навыками/опытом деятельности обучающихся при освоении дисциплины. Для чего преподаватель находит среднюю оценку уровня сформированности компетенций у обучающегося, как сумму всех полученных оценок деленную на число этих оценок.

Средняя оценка уровня сформированности компетенций по результатам текущего контроля	Оценка
Оценка не менее 3,0 и нет ни одной неудовлетворительной оценки по текущему контролю	«зачтено»
Оценка менее 3,0 или получена хотя бы одна неудовлетворительная оценка по текущему контролю	«не зачтено»

Если оценка уровня сформированности компетенций обучающегося не соответствует критериям получения зачета, то обучающийся сдает зачет. Зачет проводится в форме собеседования по перечню теоретических вопросов и решения типовых контрольных заданий. Перечень теоретических вопросов и типовых контрольных заданий обучающиеся получают в начале семестра.