

Частное образовательное учреждение высшего образования  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ  
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

---

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

На заседании кафедры международных финансов и бухгалтерского учета  
Протокол № 10 от 23.05.2023

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор  
Авдашкевич С.В.  
28.06.2023

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.09 Ценообразование
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль):	«Финансовый менеджмент»
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Программа:	Прикладного бакалавриата
Форма обучения:	Очная, заочная
Разработчики:	Кандидат экономических наук, доцент Синцова Е.А.

### 1. Цели и задачи дисциплины:

Цель дисциплины: формирование у обучающегося цельной системы экономического мышления и знаний в области рационального управления ценообразованием для достижения поставленных предприятием целей при работе на рынке, овладение теоретическими основами ценообразования и их практическим воплощением. Освоение обучающимися умений и навыков применения современных методов ценообразования, определения ценовой политики и ценовой стратегии развития предприятия, и т.д.

Задачи дисциплины:

- усвоение студентами теоретических основ ценообразования, роли цены в системе хозяйственного механизма, особенностей ценообразования и государственного регулирования цен в современных условиях;
- формирование умения работы с источниками информации о ценах и тенденциях на различных рынках;
- овладение современными методами планирования, прогнозирования и определения и анализа цен, а также расчета себестоимости, НДС, акцизов и рентабельности;
- формирования умений определения цели предприятия на рынке товаров, разработки, анализа и корректировки ценовой политики;
- ознакомление со специфическими особенностями ценообразования в различных рыночных структурах;
- формирование умений расчета цен на экспортируемые и импортируемые товары, ведения переговоров о ценах.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции
ПК-10	владением навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления
ПК-14	умением применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации, навыков управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета

Планируемые результаты обучения:

Код компетенции	Основные признаки освоения		
	Знать	Уметь	Владеть
ПК-10	содержание отдельных источников информации; содержание и область применения экономико-математических методов; взаимосвязи между отдельными сторонами деятельности организации; механизм проявления отдельных рисков ситуаций при принятии управленческих решений.	количественно обозначить отдельные стороны деятельности организации; кооперировать отдельные функциональные стратегии компании; оценить формы и размер ущерба в рискованных ситуациях.	навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота; навыками принятия управленческих решений на основе экономико-математических методов; способностью сбалансировать отдельные функциональные стратегии с целью выработки эффективных управленческих решений; умением применить систему мероприятий для минимизации или ликвидации ущерба.

ПК-14	<p>правила формирования учетной политики организации;</p> <p>принципы сбора, обработки и подготовки информации бухгалтерского и управленческого характера;</p> <p>нормативные правовые акты, методические материалы по вопросам организации управления производством, производственного планирования и управления производством, учета и анализа результатов производственно-хозяйственной деятельности;</p> <p>методы ведения плановой работы в организации, применяемые формы учета и отчетности методы технико-экономического анализа показателей работы организации и ее подразделений</p>	<p>применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации;</p> <p>составлять финансовую отчетность организации в соответствии с учетной политикой организации;</p> <p>сформировать систему управленческого учета в организации;</p> <p>принимать управленческие решения на основе данных управленческого учета;</p> <p>выполнять технические расчеты, графические и вычислительные работы, проводить технологический аудит и обосновывать предложения по внедрению результатов исследований и разработок в производство.</p>	<p>методами, принципами и стандартами финансового учета; способами построения системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг.</p> <p>навыками управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета;</p> <p>способностью формировать финансовую отчетность и учетную политику организации.</p>
-------	--	---	---

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Ценообразование» входит в Блок 1 «Дисциплины (модуля)» (Вариативная часть) образовательной программы высшего образования по направлению 38.03.02 Менеджмент направленность (профиль) «Финансовый менеджмент».

*При изучении данной дисциплины обучающийся использует знания, умения и навыки, которые формируются в процессе изучения следующих дисциплин (практик):*

Математика, Теория вероятностей, Статистика, Математическая статистика, Учет и анализ

*Знания, умения и навыки, приобретенные в процессе изучения данной дисциплины, будут использованы обучающимся при изучении дисциплин (практик):*

Бухгалтерская (финансовая) отчетность, Международные стандарты финансовой отчетности, Антикризисное управление, Диагностика экономического состояния предприятия, Управление затратами на предприятии, Управленческий учет, Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, Производственная практика: преддипломная практика

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

#### 4. Объем дисциплины

*Очная форма обучения:*

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		6
<b>Аудиторные занятия (АЗ):</b>	64	64
В том числе:		
Лекционные занятия (Лек)	32	32
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	32	32
<b>Самостоятельная работа студента (СР)</b>	73	73
В том числе:		
Курсовая работа	0	
Другие виды самостоятельной работы*	73	73
<b>Контроль самостоятельной работы (КСР)</b>	7	7
<b>Контактная работа (КоР)</b>	71	71
<b>Форма промежуточной аттестации</b>		Экзамен
<b>Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)</b>	36	36
<b>Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ</b>	180/5	180/5

\* - подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии).

*Заочная форма обучения:*

Вид учебной работы	Всего часов	Курс
		4
<b>Аудиторные занятия (АЗ):</b>	12	12
В том числе:		
Лекционные занятия (Лек)	6	6
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	6	6
<b>Самостоятельная работа студента (СР)</b>	154	154
В том числе:		
Курсовая работа	0	
Другие виды самостоятельной работы*	154	154
<b>Контроль самостоятельной работы (КСР)</b>	5	5
<b>Контактная работа (КоР)</b>	17	17
<b>Форма промежуточной аттестации</b>		Экзамен
<b>Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)</b>	9	9
<b>Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ</b>	180/5	180/5

\* - подготовка к аудиторным занятиям.

#### 5. Содержание дисциплины

*Очная форма обучения:*

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов		Практи- че-
			В том числе по видам аудиторных занятий	СР	

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

			Лек	Пр	Лаб		
1	Цена в системе хозяйственного механизма. Система цен	6	4	4	0	9	4
2	Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен.	6	4	4	0	9	4
3	Издержки производства	6	4	4	0	9	4
4	Методы прогнозирования и определения цен	6	4	4	0	9	4
5	Отражение в ценах издержек производства и чистого дохода.	6	4	4	0	9	4
6	Ценовая политика предприятия.	6	4	4	0	9	4
7	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.	6	4	4	0	9	4
8	Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	6	4	4	0	10	4
Итого:			32	32	0	73	32

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

*Заочная форма обучения:*

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка*
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Цена в системе хозяйственного механизма. Система цен	4	2	0	0	19	4
2	Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен.	4	0	2	0	19	4
3	Издержки производства	4	0	0	0	19	4
4	Методы прогнозирования и определения цен	4	2	0	0	19	4
5	Отражение в ценах издержек производства и чистого дохода.	4	0	2	0	19	4
6	Ценовая политика предприятия.	4	0	0	0	19	4
7	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.	4	0	2	0	19	4
8	Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	4	2	0	0	21	4
Итого:			6	6	0	154	32

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия обучающихся, курсовая работа	Компетенции	Оценочное средство текущего контроля
1	2	3	4
Тема 1: Цена в системе хозяйственного механизма. Система цен	<p>Организация общественного производства и производственные отношения. Хозяйственный механизм в системе производственных отношений. Содержание, структура, функции и модели хозяйственного механизма. Типы экономических систем. Современная рыночная экономика и ее характеристика. Место и роль цен и ценообразование в хозяйственном механизме. Взаимосвязь ценообразования с управлением, финансовой и кредитными системами и другими экономическими инструментами хозяйственного механизма.</p> <p>Концепции цены. Состав, структура и уровень цен, сущность, основные тенденции и определяющие их факторы. Понятие системы цен. Виды цен. Их особенности и взаимосвязь. Необходимость дифференциации цен. Соотношения отдельных видов цен, границы относительной самостоятельности цен. Отражение в системе цен различий в формах экономического оборота и назначения товаров. Общие свойства системы цен.</p> <p><b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b>        Цены регулирование социально-экономических отношений и доходов населения. Место цен в системе хозяйственных связей. Особенности ценообразования в современных условиях. Основные направления дальнейшего развития системы цен. Взаимосвязь системы цен с другими экономическими рычагами хозяйственного механизма в рыночных условиях</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>	ПК-10, ПК-14	Тестирование №1
Тема 2: Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен.	<p>Ценообразующие факторы: сущность и классификация. Влияние спроса и предложения на цены. Кривая спроса, кривая предложения. Рыночное равновесие: понятие, типы равновесия, устойчивость равновесия. Циклические колебания цен: равномерное, затухающее, незатухающее. Эластичность спроса и предложения: сущность и виды. Эластичность спроса по цене и по доходу. Перекрестная эластичность спроса, эластичность предложения. Свойства эластичности, ее практическое применение в ценообразовании.</p> <p>Влияние вмешательства государства в рыночное равновесие. Налоги, дотации, фиксирование цены. Влияние инфляции на спрос, предложение и рыночные цены.</p> <p>Методологические основы управления ценами и ценообразованием. Необходимость и воз-</p>	ПК-10, ПК-14	Тестирование №1

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	<p>возможность государственного регулирования рыночной экономики. Границы государственного регулирования цен. Методы государственного регулирования цен. Государственная политика цен: сущность, цели, взаимосвязь с социально-экономической политикой государства.</p> <p>Правовое регулирование ценообразования: сущность, методы, основные законодательные и нормативные документы.</p> <p><b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b>        Государственные органы ценообразования, их функции и задачи. Права предприятий по установлению и применению цен. Государственная дисциплина цен и контроль за ее соблюдением. Органы, осуществляющие контроль. Ответственность за нарушение дисциплины цен.</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>		
<p>Тема 3: Издержки производства</p>	<p>Внешние и внутренние эффекты и затраты. Сущность издержек производства. Учет фактора времени при классификации издержек. Закон убывающей отдачи и его применение при анализе издержек. Издержки производства в краткосрочном периоде: классификация издержек, факторы, определяющие их величину. Постоянные, переменные, общие, средние и предельные издержки: сущность, графическое изображение, взаимосвязь. Факторы, вызывающие смещение кривых издержек. Издержки производства в долгосрочном периоде: классификация издержек, графическое изображение. Взаимосвязь между издержками краткосрочного и долгосрочного периодов. Влияние издержек на цены: случаи неизменных, растущих и снижающихся издержек</p> <p><b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b>        Установление цен на основе предельных издержек. Условия прекращения производства товаров в краткосрочном и долгосрочном периодах. Точка нулевой прибыли. Точка целевой прибыли</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>	<p>ПК-10, ПК-14</p>	<p>Тестирование №2</p>

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

<p>Тема 4: Методы прогнозирования и определения цен</p>	<p>Принципы ценообразования. Влияние на уровень, состав, структуру и динамику цен закономерностей и тенденций развития хозяйственного механизма. Взаимосвязь принципов и методов ценообразования.</p> <p>Необходимость и сущность прогнозирования и планирования цен. Методы прогнозирования и планирования. Необходимость, сущность и методы регулирования цен. Методы тестирования цен. Методы определения цен. Затратные методы определения цен на основе издержек производства, с ориентацией на спрос или на конкуренцию, на равновесие между издержками производства и состоянием рынка.</p> <p><b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b>          Параметрические методы ценообразования: удельных показателей, структурной аналогии, агрегатный метод, балловый метод, метод корреляционно-регрессионного анализа. Области применения отдельных методов определения цен.</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>	<p>ПК-10, ПК-14</p>	<p>Тестирование №2</p>
<p>Тема 5: Отражение в ценах издержек производства и чистого дохода.</p>	<p>Себестоимость как исходная база цены. Основные требования к калькулированию себестоимости. Сущность себестоимости, ее виды, классификация затрат. Методы расчета себестоимости: Метод прямого нормативного калькулирования, метод калькулирования по аналогу, агрегатный метод, параметрические методы. Формы чистого дохода, включаемого в цены. Экономическая природа, функции и виды прибыли. Рентабельность: сущность, виды, методы расчета.</p> <p><b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b>          Экономическая природа и назначение налога на добавленную стоимость, акцизного налога. Методы их расчета и включения в цены. Рентные платежи. Наценки торгово-сбытовых организаций: сущность, назначение, методы включения в цены.</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>	<p>ПК-10, ПК-14</p>	<p>Кейс-задача №1</p>
<p>Тема 6: Ценовая политика предприятия.</p>	<p>Определение целей предприятия на рынке товаров. Определение и анализ спроса на товары. Методы оценки спроса. Оценка конкурентоспособности товара. Анализ цен рынка. Формирование спроса и стимулирование сбыта товаров. Определение места политики цен в общей стратегии деятельности предприятия. Выбор методов ценообразования. Оценка издержек производства и коммерческих издержек</p> <p><b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b>          Учет рыночных условий. Корректировка цен. Долговременные последствия принятия решений по ценам и ценовой политики предприятия.</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>	<p>ПК-10, ПК-14</p>	<p>Кейс-задача №1</p>
<p>Тема 7: Производство и ценообразование в различных ры-</p>	<p>Классификация рыночных структур. Совершенная и несовершенная конкуренция: сущность, особенности ценообразования, степень влияния на цены. Чистая (совершенная) конкуренция: сущность, взаимо-</p>	<p>ПК-10, ПК-14</p>	<p>Кейс-задача №2</p>



38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

ночных структурах.	действие отдельных потребителей и производителей, условия максимизации прибыли. Чистая монополия: сущность, экономические последствия, монопольное ценообразование, ценовая дискриминация. Регулируемая монополия и оптимальная цена. Захват потребительского рынка. Диверсификация цен: сущность, формы. Монополистическая конкуренция: сущность, особенности ценообразования. Ценовая и неценовая конкуренция. Олигополия: понятие, причины существования, сущность ценообразования. Тайный сговор. <b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b> Лидерство в ценах, ценообразование по принципу «Издержки плюс». Роль неценовой конкуренции в ценообразовании жесткость цен <b>Лабораторная работа: -</b>		
Тема 8: Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	Сущность ценовой политики во внешнеэкономической деятельности предприятия. Методика расчета цен на экспортируемые товары. Виды коммерческих поправок и методы их внесения. Методы расчета цен на импортируемые товары. Пересчет цен в валюту предстоящей сделки. Ведение переговоров о ценах и утверждение цен. <b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b> Учет рыночных условий. Корректировка цен. Долговременные последствия принятия решений по ценам и ценовой политики предприятия. <b>Лабораторная работа: -</b>	ПК-10, ПК-14	Доклад №1
Курсовая работа	Не предусмотрено учебным планом		

## 6. Формы проведения занятий

При реализации дисциплины применяются инновационные формы учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества.

*Очная форма обучения:*

№ п/п	Наименование темы/ лекционного (практического) занятия	Тип занятия	Кол-во часов	Форма проведения занятий
1	Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен. Государственные органы ценообразования, их функции и задачи. Права предприятий по установлению и применению цен. Государственная дисциплина цен и контроль за ее соблюдением. Органы, осуществляющие контроль. Ответственность за нарушение дисциплины цен.	Пр	4	Дискуссия
2	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.: Лидерство в ценах, ценообразование по принципу «Издержки плюс». Роль неценовой конкуренции в ценообразовании жесткость цен	Пр	4	Кейс-семинар

*Заочная форма обучения:*

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

№ п/п	Наименование темы/ лекционного (практического) занятия	Тип занятия	Кол-во часов	Форма проведения занятий
1	Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен. Государственные органы ценообразования, их функции и задачи. Права предприятий по установлению и применению цен. Государственная дисциплина цен и контроль за ее соблюдением. Органы, осуществляющие контроль. Ответственность за нарушение дисциплины цен.	Пр	2	Дискуссия
2	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах. Лидерство в ценах, ценообразование по принципу «Идержки плюс». Роль неценовой конкуренции в ценообразовании жесткость цен	Пр	2	Кейс-семинар

### 7. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

### 8. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

*Основная литература:*

1. Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/515453>

2. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 334 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15429-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/506813>

3. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 437 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510968>

*Дополнительная литература:*

1. Деньгов, В. В. Микроэкономика в 2 т. Т. 1. Теория потребительского поведения. Теория фирмы. Теория рынков : учебник для вузов / В. В. Деньгов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 410 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04211-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511208>

2. Деньгов, В. В. Микроэкономика в 2 т. Т. 2. Рынки факторов производства. Равновесие. Экономика риска : учебник для вузов / В. В. Деньгов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 384 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04213-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511445>

3. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022 ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. — 108 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08386-6 (Издательство Юрайт). — ISBN 978-5-7996-1880-3 (Изд-во Урал. ун-та). — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. —

## **9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения**

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение

Дополнительно при применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются:

1. LMS Moodle
2. Вебинарная платформа

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины**

1. [ibooks.ru](http://ibooks.ru): электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный
2. Электронно-библиотечная система СПбУТУиЭ: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный
3. Юрайт: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru/>. - Текст: электронный
4. [eLibrary.ru](http://elibrary.ru): научная электронная библиотека [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный
5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: [arhiv.neicon.ru](http://arhiv.neicon.ru). - Текст: электронный
6. КиберЛенинка: научная электронная библиотека [Электронный ресурс]: информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный
7. Экономический портал [Электронный ресурс]: информационная справочная система. - Режим доступа: <http://institutiones.com/>. - Текст: электронный
8. Лань: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный
9. Экономика. Социология. Менеджмент [Электронный ресурс]: федеральный образовательный портал: информационная справочная система. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>. - Текст: электронный
10. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: профессиональная база данных- Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/>. - Текст: электронный
11. Федеральное казначейство (федеральная служба) [Электронный ресурс]: профессиональная база данных - Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>. - Текст: электронный
12. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>- Текст: электронный

## **11. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованные: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенного специальной мебелью,

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, программным обеспечением; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской.

Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, программным обеспечением.

При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [imeos.ru](http://imeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [imeos.ru](http://imeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), программным обеспечением. Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета [imeos.ru](http://imeos.ru) и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля).

## 12. Оценочные материалы по дисциплине

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

*Очная форма обучения:*

Код компетенции	Название дисциплины	Форма промежуточной аттестации	Семестр/курс	Этап формирования компетенции
ПК-10	Математика	экзамен	1	1
ПК-10	Теория вероятностей	зачет	3	2
ПК-10	Статистика	экзамен	3	2
ПК-10	Математическая статистика	зачет	4	3
ПК-10	Ценообразование	экзамен	6	4
ПК-10	Бухгалтерская (финансовая) отчетность	экзамен	6	4
ПК-10	Международные стандарты финансовой отчетности			
ПК-10	Антикризисное управление	зачет	7	5
ПК-10	Диагностика экономического состояния предприятия			
ПК-10	Управление затратами на предприятии	экзамен	8	6
ПК-10	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	8	6
ПК-10	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	8	6
ПК-14	Учет и анализ	экзамен	4	1
ПК-14	Ценообразование	экзамен	6	2
ПК-14	Бухгалтерская (финансовая) отчетность	экзамен	6	2
ПК-14	Международные стандарты финансовой отчетности			

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

ПК-14	Управление затратами на предприятии	экзамен	8	3
ПК-14	Управленческий учет	экзамен	8	3
ПК-14	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	8	3
ПК-14	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	8	3

*Заочная форма обучения:*

Код компетенции	Название дисциплины	Форма промежуточной аттестации	Семестр/курс	Этап формирования компетенции
ПК-10	Математика	экзамен	1	1
ПК-10	Теория вероятностей	зачет	2	2
ПК-10	Математическая статистика	зачет	2	2
ПК-10	Статистика	экзамен	3	3
ПК-10	Ценообразование	экзамен	4	4
ПК-10	Бухгалтерская (финансовая) отчетность	экзамен	4	4
ПК-10	Международные стандарты финансовой отчетности			
ПК-10	Антикризисное управление	зачет	4	4
ПК-10	Диагностика экономического состояния предприятия			
ПК-10	Управление затратами на предприятии	экзамен	5	5
ПК-10	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	5	5
ПК-10	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	5	5
ПК-14	Учет и анализ	экзамен	2	1
ПК-14	Ценообразование	экзамен	4	2
ПК-14	Бухгалтерская (финансовая) отчетность	экзамен	4	2
ПК-14	Международные стандарты финансовой отчетности			
ПК-14	Управленческий учет	экзамен	4	2
ПК-14	Управление затратами на предприятии	экзамен	5	3
ПК-14	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	5	3
ПК-14	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	5	3

**2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе изучения дисциплины, описание шкал оценивания**

*2.1 Текущий контроль*

**ТЕСТИРОВАНИЕ**

Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

Выполнение теста оценивается по следующим показателям:

- Правильность выполнения заданий теста за отведенный промежуток времени.

**Критерии и шкала оценивания теста**

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Выполнение заданий теста оценивается по единой схеме, основанной на вычислении коэффициента результативности (КР) учебных достижений. Для этого подсчитывается количество правильных ответов к заданиям теста (А), при этом каждое тестовое задание оценивается в бинарной шкале «правильно – не правильно». Далее фиксируется максимальное количество заданий данного теста (А<sub>max</sub>).

Величина коэффициента результативности учебных достижений студентов в рамках тестирования вычисляется по следующей формуле:  $KP = A / A_{max}$  (значения КР изменяются в пределах от 0 до 1).

<b>Коэффициент результативности (КР)</b>	$KP < 0,4$	$0,4 \leq KP < 0,6$	$0,6 \leq KP \leq 0,8$	$0,8 < KP \leq 1$
<b>Баллы в БРС университета</b>	0	6	8	10
<b>Уровень сформированности компетенций</b>	Не сформирована	Пороговый	Высокий	Повышенный

### ДОКЛАД-ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

#### Показатели и критерии оценивания доклада-презентации

№ п/п	Показатели оценки	Критерии оценивания
1	<b>Структура</b> (количество слайдов соответствует содержанию и продолжительности выступления, например: для 7-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов, включая титульный слайд и слайд с выводами)	Каждый из предложенных показателей оценивается по критерию « <b>выполнен - частично выполнен - не выполнен</b> », что соответствует следующему распределению баллов « <b>2 балла - 1 балл - 0 баллов</b> »
2	<b>Наглядность</b> (иллюстрации хорошего качества, с четким изображением, текст легко читается, например: используются средства наглядности информации в виде таблиц, схем, графиков и т. д.)	
3	<b>Дизайн и настройка</b> (оформление слайдов соответствует теме, не препятствует восприятию содержания, для всех слайдов презентации используется один и тот же шаблон оформления)	
4	<b>Содержание</b> (презентация отражает основные этапы исследования – проблему, цель, гипотезу, ход выполнения работы, выводы, т.е. содержит полную, понятную информацию по теме доклада при наличии орфографической и пунктуационной грамотности)	
5	<b>Требования к выступлению</b> (выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал, выступающий свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории, выступающий точно укладывается в рамки регламента).	

#### Шкала оценивания доклада-презентации

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенции на данном этапе изучения дисциплины за доклад-презентацию представлены в следующей таблице:

<b>Баллы в БРС Университета</b>	10-9	8-7	6-5	Менее 5
<b>Уровень сформированности компетенции</b>	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

### КЕЙС-ЗАДАЧА

Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.

Сущность данного метода состоит в том, что учебный материал подается студентам в виде реальных профессиональных проблем (кейсов) конкретного предприятия или характерных для определенного вида профессиональной деятельности. Работая над решением кейса, студент приобретает профессиональные знания, умения, навыки в результате активной творческой работы. Он самостоятельно формулирует цели, находит и собирает различную информацию, анализирует ее, выдвигает гипотезы, ищет варианты решения проблемы, формулирует выводы, обосновывает оптимальное решение ситуации.

### Показатели и критерии оценивания кейс-задачи

1	Самостоятельное определение целей, задач и результатов деятельности	Каждый из предложенных показателей оценивается по критерию «выполнен - выполнен частично - не выполнен», что соответствует следующему распределению баллов «4 балла - 2 балла - 0 баллов»
2	Решение правильное, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения, самостоятельно определены риски и трудности при разрешении проблем	
3	Свободное владение методологическими, теоретическими знаниями и профессиональной терминологией	
4	Знание дополнительной литературы при разборе предложенной ситуации, проявление творческих способностей	
5	Хорошие аналитические способности, умение при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами дисциплин (-ны)	

### Шкала оценивания кейс-задачи

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенций на данном этапе изучения дисциплины представлены в следующей таблице:

<b>Баллы в БРС Университета</b>	20	15	10	0
<b>Уровень сформированности компетенции</b>	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

#### 2.2 Курсовая работа

Не предусмотрено учебным планом.

#### 2.3 Промежуточная аттестация в форме зачета

Не предусмотрено учебным планом.

#### 2.4 Промежуточная аттестация в форме экзамена

**Экзамен, проводимый в устной форме**, оценивается по следующим показателям:

1. Знание программного материала (теоретические вопросы/ ситуационные задачи);
2. Владение терминологией;
3. Представление о междисциплинарных связях;
4. Умение анализировать;
5. Последовательное и логичное изложение материала, стиль, грамотность;
6. Ответы на дополнительные вопросы экзаменатора (решение задач повышенной сложности).

### Критерии оценивания экзамена, проводимого в устной форме

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Студент владеет знаниями и умениями по дисциплине в полном объеме рабочей программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину; Свободно владеет терминологией в рамках дисциплины; Имеет представление о междисциплинарных связях; Умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделять в нем главное: устанавливать причинно-следственные связи; Самостоятельно, в логической последовательности и исчерпывающе отвечает на все вопросы экзаменационного билета; Четко формирует ответы на дополнительные вопросы или решает задачи повышенной сложности.	30 баллов
Студент владеет знаниями и умениями дисциплины почти в полном объеме программы (имеются пробелы знаний только в некоторых, особенно сложных разделах); Владеет терминологией в рамках дисциплины; Имеет представление о междисциплинарных связях; Не всегда выделяет наиболее существенное, не допускает вместе с тем серьезных ошибок в ответах; Самостоятельно и отчасти при наводящих вопросах дает полноценные ответы на вопросы билета; Умеет решать средней сложности задачи или не отвечает на вопросы повышенной сложности	24 балла
Студент владеет обязательным объемом знаний по дисциплине; Путается в терминологии в рамках дисциплины; Не умеет анализировать; Проявляет затруднения в самостоятельных ответах, оперирует неточными формулировками; В процессе ответов допускаются ошибки по существу вопросов; Способен решать лишь наиболее легкие задачи, владеет только обязательным минимумом знаний	18 баллов
Студент не освоил обязательного минимума знаний дисциплины, не способен ответить на вопросы билета даже при дополнительных наводящих вопросах экзаменатора.	0

### Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом

<b>Баллы в БРС Университета</b>	30	24	18	0
<b>Уровень сформированности компетенции</b>	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

<b>Баллы по дисциплине*</b>	60 и менее		61-73		74-90		91-100
<b>Итоговая оценка по дисциплине*</b>	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
<b>Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня</b>	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
<b>Уровень сформированности компетенций</b>	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

\*Оценка, полученная студентом за промежуточную аттестацию, выставляется с учетом баллов, полученных за текущий контроль (сумма баллов за экзамен и текущий контроль).

#### 2.5 Описание показателей и критериев оценивания компетенций, сформированных дисциплиной

После выполнения студентом всех видов оценочных средств, указанных в рабочей программе дисциплины, производится оценка уровня сформированности компетенций по дисциплине:

<b>Ш</b>	<b>И</b>	<b>С</b>	<b>О</b>	<b>В</b>	<b>Р</b>	<b>А</b>	<b>Н</b>	<b>Основные признаки освоения компетенций</b>
----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	---



38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

		<b>Знать</b>	<b>Уметь</b>	<b>Владеть</b>
ПК-10	Пороговый	содержание отдельных источников информации; содержание и область применения экономико-математических методов.	количественно обозначить отдельные стороны деятельности организации.	навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота; навыками принятия управленческих решений на основе экономико-математических методов.
	Высокий	содержание отдельных источников информации; содержание и область применения экономико-математических методов; взаимосвязи между отдельными сторонами деятельности организации.	количественно обозначить отдельные стороны деятельности организации; кооперировать отдельные функциональные стратегии компании	навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота; навыками принятия управленческих решений на основе экономико-математических методов; способностью сбалансировать отдельные функциональные стратегии с целью выработки эффективных управленческих решений
	Повышенный	содержание отдельных источников информации; содержание и область применения экономико-математических методов; взаимосвязи между отдельными сторонами деятельности организации; механизм проявления отдельных рисков ситуаций при принятии управленческих решений.	количественно обозначить отдельные стороны деятельности организации; кооперировать отдельные функциональные стратегии компании; оценить формы и размер ущерба в рискованных ситуациях.	навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота; навыками принятия управленческих решений на основе экономико-математических методов; способностью сбалансировать отдельные функциональные стратегии с целью выработки эффективных управленческих решений; умением применить систему мероприятий для минимизации или ликвидации ущерба.
ПК-14	Пороговый	правила формирования учетной политики организации; принципы сбора, обработки и подготовки информации бухгалтерского и управленческого характера.	применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации; составлять финансовую отчетность организации в со-	методами, принципами и стандартами финансового учета; способами построения системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг.

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

			ответствии с учетной политикой организации; сформировать систему управленческого учета в организации.	
Высокий	правила формирования учетной политики организации; принципы сбора, обработки и подготовки информации бухгалтерского и управленческого характера; нормативные правовые акты, методические материалы по вопросам организации управления производством, производственного планирования и управления производством, учета и анализа результатов производственно- хозяйственной деятельности.	применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации; составлять финансовую отчетность организации в соответствии с учетной политикой организации; сформировать систему управленческого учета в организации; принимать управленческие решения на основе данных управленческого учета	методами, принципами и стандартами финансового учета; способами построения системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг; навыками управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета.	
Повышенный	правила формирования учетной политики организации; принципы сбора, обработки и подготовки информации бухгалтерского и управленческого характера; нормативные правовые акты, методические материалы по вопросам организации управления производством, производственного планирования и управления производством, учета и анализа результатов производственно- хозяйственной деятельности; методы ведения плановой работы в организации, применяемые формы учета и отчетности методы технико-экономического анализа показателей работы организации и ее подразделений	применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации; составлять финансовую отчетность организации в соответствии с учетной политикой организации; сформировать систему управленческого учета в организации; принимать управленческие решения на основе данных управленческого учета; выполнять технические расчеты, графические и вычислительные работы, проводить технологический аудит и обосновывать предложения по внедрению результатов исследований и разработок в производство.	методами, принципами и стандартами финансового учета; способами построения системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг. навыками управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета; способностью формировать финансовую отчетность и учетную политику организации.	

**3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

*Методика формирования оценки по дисциплине.* Успеваемость студента оценивается в

баллах и состоит из:

- суммы баллов за выполнение заданий текущего контроля (обучающийся может получить в сумме не более 70 баллов);
- баллов за посещаемость (не более 10 баллов);
- баллов за активность на занятиях (занятия в интерактивной форме – п. 6. Формы проведения занятий), выполнение дополнительных заданий и пр. по усмотрению преподавателя, ведущего дисциплину – премиальные баллы (не более 20 баллов).

Полученные итоговые баллы по дисциплине переводятся в оценку по традиционной пятибалльной шкале оценивания и по 100-балльной шкале оценок Европейской системы перевода и накопления баллов (ECTS) в соответствии с таблицами, представленными в п.Таблицами. 1, 2. Оценки в пятибалльной шкале выставляются в ведомости и зачетные книжки, в 100-балльной – в ведомости.

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета (Положение «О текущем контроле успеваемости, промежуточной аттестации и балльно-рейтинговой системе оценки учебных достижений студентов», Положение «Об оценочных средствах», Положение «О контроле самостоятельности выполнения письменных работ обучающимися университета с использованием системы «Антиплагиат ВУЗ» и др.).

Уровень сформированности компетенции № 1 (№ N) определяется перечнем оценочных средств:

Оценочное средство (в том числе экзамен, зачет с оценкой при наличии)	Уровень сформированности компетенции*			Средний уровень сформированности компетенций по каждому оценочному средству
	Студент №1	...	Студент № N	
.....	.....			
<b>Итоговый уровень:</b>	.....			

\* пороговый, высокий или повышенный

Итоговый (общий/средний) уровень рассчитывается как среднее арифметическое с округлением в сторону более высокого уровня.

Далее делается вывод об общем уровне освоения компетенций студентами в ходе изучения дисциплины:

#### Оценочный лист по дисциплине

ФИО студента	Уровень сформированности компетенций								
	Общекультурные компетенции			Общепрофессиональные компетенции			Компетенции по видам деятельности		
	№ 1	№ N	Уровень сформированности общекультурных компетенций	№ 1	№ N	Уровень сформированности общепрофессиональных компетенций	№ 1	№ N	Уровень сформированности компетенций по виду деятельности №1
Студент № 1									
Студент № 2									
.....									

**4. 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.**

**Тестирование №1**

Вариант 1.

1. Прибыль предприятия включается в состав цены на этапе формирования:

- а) оптовой цены предприятия без НДС
- б) отпускной цены предприятия без НДС
- в) покупной цены оптового посредника
- г) продажной цены оптового посредника
- д) розничной цены

2. Акциз (по подакцизным товарам) включается в состав цены на этапе формирования:

- а) оптовой цены предприятия без НДС
- б) отпускной цены предприятия без НДС
- в) покупной цены оптового посредника
- г) продажной цены оптового посредника
- д) розничной цены

3. Торговая надбавка включается в состав цены на этапе формирования:

- а) оптовой цены предприятия без НДС
- б) отпускной цены предприятия без НДС
- в) покупной цены оптового посредника
- г) продажной цены оптового посредника
- д) розничной цены

4. Системами учета неполной себестоимости являются:

- а) директ-костинг
- б) прайм-костинг
- в) маржинал костинг
- г) анлимитед костинг

5. Достоинства метода полных издержек:

- а) обеспечение полного возмещения всех затрат независимо от характера их происхождения
- б) позволяет выявлять резервы снижения затрат
- в) дает возможность получения максимальной прибыли в данной рыночной ситуации
- г) слабая связь с уровнем спроса

6. Достоинства метода нормативных затрат:

- а) сокращение объема счетной работы
- б) дает возможность получения большого объема полезной информации
- в) легкость определения стандартов затрат
- г) облегчение контроля за затратами

7. Метод нормативных затрат, широко распространен в западной практике ценообразования

под названием \_\_\_\_\_

8. Соотнести методы калькулирования затрат и их достоинства

1. полных издержек	а) выявление наиболее рентабельных видов продукции
2. нормативных затрат	б) полное возмещение всех затрат независимо от характера их происхождения
3. предельных издержек	в) облегчение контроля за затратами

9. Соотнести элементы цены и цену на этапе формирования которой они включаются

1. прибыль	а) отпускная цена предприятия без НДС
2. акциз	б) продажная цена оптового посредника
3. снабженческо-сбытовая надбавка	в) розничная цена
4. торговая надбавка	г) оптовая цена предприятия без НДС

10. Соотнести расходы по статьям калькуляции

1. сырье, материалы	б) вознаграждения за рационализаторские предложения и изобретения
2. прочие расходы	в) выплаты стимулирующего характера рабочим, занятым производством данного изделия
3. основная и дополнительная заработная плата	а) покупные комплектующие изделия
4. общехозяйственные расходы	г) компенсация за использование личных автомобилей для служебных поездок

Вариант 2.

1. Методы калькулирования, включающие одинаковый перечень затрат:

- а) полных издержек
- б) предельных издержек
- в) нормативных затрат
- г) директ-костинг

2. Метод калькулирования, ориентированный на снижение себестоимости:

- а) директ-костинг
- б) прайм-костинг
- в) лайт костинг
- г) стандарт костинг

3. Политика государства, определяющая состав затрат, входящих в себестоимость изделий или возмещаемых за счет прибыли:

- а) бюджетная
- б) налоговая
- в) ценовая
- г) распределительная
- д) денежная

4. Способ группировки затрат и определения себестоимости продукции по статьям расходов:

- а) трансферт
- б) калькуляция
- в) опцион
- г) сегрегация

5. Возмещение всех издержек оптовой торговли осуществляется с помощью снабженческо-сбытовых \_\_\_\_\_

6. Соотнести расходы по статьям калькуляции

1.сырье, материалы	а) транспортно-заготовительные расходы
2.расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования	б) оплата рабочим, занятым производством данного изделия, за неотработанное время
3.основная и дополнительная заработная плата	в) заработная плата персонала, обслуживающего оборудование
4.общехозяйственные расходы	г) полуфабрикаты

7. Соотнести расходы по статьям калькуляции

1.внепроизводственные или коммерческие расходы	а) затраты на подготовку и переподготовку кадров
2.прочие расходы	б) амортизационные отчисления на восстановление зданий управлений
3.основная и дополнительная заработная плата	в) затраты на упаковку
4.общехозяйственные расходы	г) выплаты компенсирующего характера рабочим, занятым производством данного изделия

8. Соотнести расходы по статьям калькуляции

1.внепроизводственные или коммерческие расходы	а) платежи по страхованию имущества или работников
2.прочие расходы	б) затраты на командировки, связанные с производственной деятельностью
3.основная и дополнительная заработная плата	в) затраты на хранение
4.общехозяйственные расходы	г) выплаты стимулирующего характера рабочим, занятым производством данного изделия

9. Соотнести классификационные признаки и виды затрат

1.экономическое содержание	а) основные
2.способ включения в себестоимость	б) прямые
3.отношение к технологическому процессу	в) непроизводственные
4.место и роль в системе управления производственным процессом	г) затраты на оплату труда

10. Последовательность формирования цены

- 1) оптовая цена предприятия без НДС
- 4) продажная цена оптового посредника

- 2) отпускная цена предприятия без НДС
- 5) розничная цена
- 3) покупная цена оптового посредника

Вариант 3.

1. Рентабельность продукции рассчитывается по формуле:

- а)  $\text{прибыль}/(\text{полная себестоимость}) * 100$
- б)  $\text{выручка}/(\text{полная себестоимость}) * 100$
- в)  $\text{прибыль}/(\text{валовой доход}) * 100$
- г)  $(\text{валовой доход})/(\text{полная себестоимость}) * 100$

2. При реализации на территории РФ, НДС включается в отпускную цену:

- а) важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники
- б) солнцезащитных очков
- в) необработанных алмазов
- г) жилых домов

3. НДС включается в цену следующих услуг:

- а) ветеринарных
- б) косметических
- в) скорой медицинской помощи
- г) по обязательному медицинскому страхованию
- д) по обслуживанию морских судов

4. Налогоплательщиками акциза являются:

- а) организации
- б) индивидуальные предприниматели
- в) физические лица
- г) руководители предприятий промышленного производства
- д) участники договора простого товарищества

5. Акциз включается в отпускную цену следующих товаров:

- а) спирт этиловый
- б) пиво
- в) автомобильный бензин
- г) ювелирные изделия

6. Относительной величиной прибыли является \_\_\_\_\_

7. Соотнести классификационные признаки и виды затрат

1.экономическое содержание	а) амортизация основных фондов
2.способ включения в себестоимость	б) переменные
3.отношение к технологическому процессу	в) косвенные
4.по отношению к объему производства	г) накладные

8. Соотнести классификационные признаки и виды затрат

1.место и роль в системе управления про-	а) накладные
--	--------------

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

изводственным процессом	
2. способ включения в себестоимость	б) производственные
3. отношение к технологическому процессу	в) прямые
4. по отношению к объему производства	г) постоянные

9. Соотнести товары и ставки НДС при их реализации на территории РФ

не подлежит налогообложению	паи ПИФов
1. 0%	а) спортивная обувь
2. 10%	б) товары для официального пользования иностранными дипломатическими представительствами
3. 18%	в) хлеб и хлебобулочные изделия

10. Соотнести формулы расчета рентабельности

1. капитала	а) $\frac{\text{выручка}}{\text{стоимость активов}} \times 100$
2. продаж	б) $\frac{\text{прибыль}}{\text{стоимость активов}}$
3. продукции	в) $\frac{\text{прибыль}}{\text{выручка}} \times 100$
4. оборачиваемость активов	г) $\frac{\text{прибыль}}{\text{полная себестоимость}} \times 100$

## Тестирование №2

### Вариант 1.

1. Краткосрочная максимизация оборота может стать целью ценовой политики если:

- а) товар производится корпоративно и трудно определить структуру и уровень издержек производства
- б) у предприятия имеются избыточные мощности
- в) заранее известны спрос и издержки производства
- г) отдельные сегменты рынка от применения новой продукции даже при высокой цене получают экономию на издержках, лучше удовлетворяют свои потребности

2. Максимальное увеличение сбыта может стать целью ценовой политики если:

- а) примеру снижения цен не последуют конкуренты
- б) чувствительность рынка к ценам очень низкая
- в) отдельные сегменты рынка от применения новой продукции даже при высокой цене получают экономию на издержках, лучше удовлетворяют свои потребности
- г) фирма имеет репутацию лидера в качестве

3. Снятие сливок может стать целью ценовой политики если:

- а) товар производится корпоративно и трудно определить структуру и уровень издержек производства



- б) отдельные сегменты рынка от применения новой продукции даже при высокой цене получают экономию на издержках, лучше удовлетворяют свои потребности
- в) фирма имеет репутацию лидера в качестве
- г) есть возможность снижать издержки производства и реализации в результате расширения объемов

4. Мероприятия на этапе сбора исходной информации для разработки ценовой политики и стратегии:

- а) оценка затрат производства и сбыта продукции
- б) определение потенциальных покупателей продукции
- в) сегментный анализ рынка
- г) уточнение финансовых целей предприятия
- д) анализ конкуренции предприятия в условиях конкретного рынка

5. Мероприятия на этапе стратегического анализа для разработки ценовой политики и стратегии:

- а) оценка затрат производства и сбыта продукции
- б) определение потенциальных конкурентов продукции
- в) анализ конкуренции предприятия в условиях конкретного рынка
- г) уточнение финансовых целей предприятия
- д) финансовый анализ деятельности предприятия

6. Существуют ценовые стратегии:

- а) падающего лидера
- б) содействия покупкам
- в) цен массовых закупок
- г) нестабильных, меняющихся цен
- д) детерминированных цен

7. Относительная доля прибыли в цене товара начинает снижаться на фазе \_\_\_\_\_

8. Соотнести цели ценовой политики и условия их постановки

1.дальнейшее существование фирмы	а) товар производится корпоративно и трудно определить структуру и уровень издержек производства
2.краткосрочная максимизация оборота	б) сегменты рынка даже при высокой цене получают экономию на издержках от применения новой продукции, лучше удовлетворяют свои потребности
3.максимальное увеличение сбыта	в) у предприятия избыточные мощности, наблюдается интенсивная конкуренция на рынке, изменились спрос и предпочтения потребителей
4.«снятие сливок»	г) чувствительность рынка к ценам очень велика; можно снижать издержки в результате расширения объемов производства; примеру снижения цен не последуют конкуренты

9. Соотнести цели ценовой политики и действия предприятия

1.дальнейшее существование	а) цены на продукцию снижаются до минимально допустимого уровня, повышается доля участия на рынке, фирма добиваясь по мере роста
----------------------------	--

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

фирмы	выпуска продукции снижения издержек единицы товара, сможет продолжать снижать цены на этой основе
2.краткосрочная максимизация прибыли	б) Установление комиссионных для посредников, связанных с объемом сбыта
3.краткосрочная максимизация оборота	в) определяются предварительный спрос и предварительные издержки по каждой цене (ценовой альтернативе), затем из этих альтернатив выбирается та, которая позволит достичь цели. Предполагается, что заранее известны спрос и издержки производства
4.максимальное увеличение сбыта	г) снижение цен для продолжения производства, ликвидации запасов

#### 10. Соотнести виды ценовых стратегий и условия их применения

1.высоких цен	а) затраты в расчете на единицу продукции быстро сокращаются с ростом объема продаж
2.высоких цен	б) имеется круг покупателей, которые предъявят спрос на дорогой товар
3.низких цен	в)необходимо избежать банкротства
4.низких цен	г) новый товар, по которому у фирмы нет перспективы долгосрочного массового сбыта

#### Вариант 2.

1. Премииальной ценовой стратегии соответствуют:

- а) высокое качество
- б) высокая цена
- в) среднее качество
- г) средняя цена
- д) низкое качество
- е) низкая цена

2. Ценовой стратегии обмана соответствуют:

- а) высокое качество
- б) высокая цена
- в) среднее качество
- г) средняя цена
- д) низкое качество
- е) низкая цена

3. Стратегии ценовых преимуществ соответствуют:

- а) высокое качество
- б) высокая цена
- в) среднее качество
- г) средняя цена
- д) низкое качество
- е) низкая цена

4. Стратегии дешевых товаров соответствуют:

- а) высокое качество
- б) высокая цена
- в) среднее качество
- г) средняя цена
- д) низкое качество
- е) низкая цена

5. Все цели ценовой политики должны служить достижению доминирующей цели - долгосрочной максимизации \_\_\_\_\_

6. Соотнести цели ценовой политики и действия предприятия

1. краткосрочная максимизация прибыли	а) установление максимально высокой цены на товары-новинки, значительно выше цены производства. Как только сбыт по данной цене сокращается, фирма снижает цену, чтобы привлечь к себе следующий слой клиентов, достигая тем самым в каждом сегменте целевого рынка максимально возможного оборота
2. краткосрочная максимизация оборота	б) установление высокой цены на товар, для покрытия высоких издержек, связанных с повышением качества, и затрат на проводимые для этих целей НИР и ОКР
3. «снятие сливок»	в) для посредников устанавливается процент комиссионных от объема сбыта. В долгосрочной перспективе может обеспечить максимальную прибыль и долю участия в рынке
4. лидерство в качестве	г) определяются предварительный спрос и предварительные издержки по каждой цене, затем из них выбирается позволяющая достичь цели

7. Соотнести виды ценовых стратегий и фазы жизненного цикла товара

1. высоких цен	а) на всех, кроме упадка
2. низких цен	б) в конце
3. средних цен	в) начальной стадии
4. льготных цен	г) на любой

8. Соотнести основные элементы и этапы разработки ценовой политики и стратегии

1. сбор исходной информации	а) сегментный анализ рынка
2. сбор исходной информации	б) окончательная ценовая стратегия
3. стратегический анализ	в) уточнение финансовых целей предприятия
4. стратегический анализ	г) определение потенциальных покупателей
5. формирование стратегии	д) финансовый анализ

9. Соотнести основные элементы и этапы разработки ценовой политики и стратегии

1. сбор исходной информации	а) окончательная ценовая стратегия
2. сбор исходной информации	б) оценка влияния государственного регулирования
3. стратегический анализ	в) оценка затрат
4. стратегический анализ	г) анализ конкуренции
5. формирование стратегии	д) определение потенциальных конкурентов

10. Соотнести фазу жизненного цикла товара и состояние производственных мощностей

1.внедрение	а) недозагруженность
2.рост	г) значительный избыток
3.зрелость	б) дефицит
4.упадок	в) некоторый избыток

Вариант 3.

1. В последние десятилетия широкое распространение получила:

- а) ценовая конкуренция
- б) неценовая конкуренция
- в) убыточная конкуренция
- г) производительная конкуренция

2. Цель ценовой политики - дальнейшее существование фирмы является:

- а) краткосрочной
- б) среднесрочной
- в) долгосрочной
- г) бессрочной

3. Поведение покупателя на фазе зрелости товара:

- а) инертен
- б) контингент покупателей расширяется
- в) склонен к повторным многократным покупкам
- г) хорошо знает товар и его конкурентов

4. Снижением уровня цен характеризуется фаза:

- а) внедрения
- б) роста
- в) зрелости
- г) упадка

5. Дифференциация цен характерна для фазы:

- а) внедрения
- б) роста
- в) зрелости
- г) упадка

6. \_\_\_\_\_ цена определяется на договорной основе в результате переговоров между покупателем и продавцом

7. Соотнести факторы и мотивы влияющие на цену новых товаров

1.стоимостные	а) география распределения
2.потребителей	б) точки окупаемости
3.конкурентные	в) сопоставимость товаров
4.рыночные	г) конкурентные действия

8. Соотнести факторы и мотивы влияющие на цену новых товаров

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

1. стоимостные	а) престижность товара
2. потребителей	б) наличие сервисного обслуживания
3. конкурентные	в) интеграция с другой продукцией
4. рыночные	г) доля рынка и положение конкурентов

9. Соотнести фазу жизненного цикла товара и уровень цен

1. внедрение	а) дифференцированы, устанавливается структура цен
2. рост	б) снижаются в ходе конкуренции
3. зрелость	в) дифференцированы, затем снижаются, в конце фазы возможен рост
4. упадок	г) высокие

10. Соотнести фазу жизненного цикла товара и уровень прибыли

1. внедрение	а) высокая
2. рост	б) дифференцирована, затем снижается
3. зрелость	в) дифференцирована
4. упадок	г) низкая

**Кейс-задача №1**

Две фирмы: ЗАО «Старомеханический Завод» (далее — СМЗ) и ОАО «Зарубежный Автоматизэйшн» (далее — ЗАМ) работают на малороссийском рынке и изготавливают деталь, используемую при ремонте автомобилей. Сегодня эти две компании поделили российский рынок — каждая удерживает 50%. Изготавливаемые детали имеют одинаковое качество и цену. Производственные мощности обеих компаний расположены в окрестностях Мариуполя.

Однако компании радикально различаются по структуре издержек. «Зарубежный Автоматизэйшн» имеет полностью автоматизированное и весьма капиталоемкое производство. А «Старомеханический Завод» — неавтоматизированное производство с большой долей ручного труда. Ежемесячные отчеты о финансовых результатах компаний выглядят следующим образом (см. таблицу 1). Таблица 1. Исходная ситуация (в у.е.)

Показатели	«Зарубежный Автоматизэйшн»	«Старомеханический Завод»
Продажи, шт.	5000	5000
Цена за штуку	10	10
Выручка	50000	50000
Удельные переменные издержки	2,5	5,5
Постоянные издержки (за месяц)	35000	20000
Удельные постоянные издержки	$7 = 35000 : 5000$	$4 = 20000 : 5000$

38.03.02 Менеджмент, направленность «Финансовый менеджмент»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.09 Ценообразование  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Полные удельные издержки	$2,5 + 7 = 9,5$	$5,5 + 4 = 9,5$
Полные затраты	$9,5 \times 5000 = 47500$	$9,5 \times 5000 = 47500$
Прибыль	$50000 - 47500 = 2500$	$50000 - 47500 = 2500$

Обе компании рассматривают способы увеличения прибылей. Один из них — начать продавать свою продукцию значительному по размерам, но сравнительно малообеспеченному (или экономному) сегменту покупателей, которых в данный момент никто не обслуживает. Потенциальная емкость данного сегмента — 2000 штук в месяц. Таким образом, у фирмы, захватившей этот сегмент, продажи в натуральном выражении вырастут на 40%. Единственная проблема — в данном сегменте потребители будут покупать детали по цене не выше 8.50 у. е. за штуку, т.е. на 15% ниже цены на рынке и на 1 у. е. ниже полных издержек производства в настоящий момент. «Как можно продавать по цене ниже себестоимости»? — возмущается начальник ПЭО с многолетним стажем работы на «Старомеханическом Заводе».

Вопрос 1: Допустим, обе компании смогут без дополнительных издержек сегментировать рынок (то есть начать продавать детали экономному сегменту с 15%-ной скидкой, при этом не подрывая свои продажи по полной цене обеспеченным покупателям). Насколько каждая компания сможет нарастить прибыли, если увеличит продажи (в штуках): а) на 20%, то есть захватив половину экономного сегмента?

б) на 40%, захватив весь экономный сегмент?

Должны ли компании (одна или обе) использовать данную возможность увеличить прибыли?

Вопрос 2: Что делать, если ни СМЗ, ни ЗАМ не смогут эффективно сегментировать рынок, и обе фирмы будут вынуждены установить единую цену для всех покупателей (то есть 8,50 у. е. как для экономного сегмента, так и для обеспеченных покупателей).

а. Посчитайте БОП (безубыточный объем продаж) для каждой из

компаний, если цена будет снижена до 8.50 у. е.

б. Насколько вырастут прибыли каждой компании, если ее продажи

увеличатся на 40% (в штуках)?

Внимание: БОП (безубыточный объем продаж) в данном случае предполагает, что компания должна получать прежние, а не нулевые, прибыли.

Безубыточный объем продаж встречается на практике чаще, чем классический CVP-анализ. В жизни он водится, в учебниках — не всегда. Это вариант точки целевой прибыли в динамике: при изменениях факторов прибыль сохраняется на прежнем уровне. Безубыточный объем продаж предполагает, что компания при изменениях должна получать прежние прибыли, а не нулевые. Например, старый станок заменен на более высокопроизводительный и дорогой. Естественно, возникает вопрос, насколько надо увеличить выпуск, чтобы «отбить затраты»?

**Вопрос 3:** Пока компании думали, на их рынок вторгся сильный конкурент — «Автомобильный завод». Он легко захватил полрынка, торгуя такими же деталями по 9 у.е. Нам придется вернуться в исходную ситуацию и проанализировать надежность СМЗ и ЗАМ. Обе фирмы потеряли половину своих продаж (в штуках). Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2. Ситуация после вторжения «супостата» (в у.е.)

Показатели	«Зарубежный Автоматизэйшн »	«Старомеханический Завод»
Продажи, шт.	2500	2500
Цена за штуку, у. е.	9	9
Выручка	22500	22500
Удельные		
переменные	2,5	5,5
издержки		
Постоянные издержки (за месяц)	35000	20000
Удельные		
постоянные	$14 = 35000 : 2500$	$8 = 20000 : 2500$
издержки		
Полные удельные издержки	$2,5 + 14 = 16,5$	$5,5 + 8 = 13,5$
Полные затраты	$16,5 \times 2500 = 41250$	$13,5 \times 2500 = 33750$
Прибыль	$22500 - 41250 = -18750$	$22500 - 33750 = -11250$

**Вопрос 4:** Утро. Вторжение «Автомобильного завода» оказалось кошмарным сном. При условии, что ни одна компания не сможет сегментировать рынок, какие рекомендации вы дадите

### Кейс-задача №2

Итак, две фирмы: ЗАО «Старомеханический Завод» (далее — СМЗ) и ОАО «Зарубежный Автоматизэйшн» (далее — ЗАМ) работают на малороссийском рынке и изготавливают деталь, используемую при ремонте автомобилей. Сегодня эти две компании поделили российский рынок — каждая удерживает 50%. Изготавливаемые детали имеют одинаковое качество и цену. Производственные мощности обеих компаний расположены в окрестностях Мариуполя.

Однако компании радикально различаются по структуре издержек. «Зарубежный Автома-

тизэйшн» имеет полностью автоматизированное и весьма капиталоемкое производство. А «Старомеханический Завод» — неавтоматизированное производство с большой долей ручного труда. Ежемесячные отчеты о финансовых результатах компаний выглядят следующим образом (см. таблицу 1). Таблица 1. Исходная ситуация (в у.е.)

Показатели	«Зарубежный тизэйшн»	Автоматизированный тизэйшн	«Старомеханический Завод»
Продажи, шт.	5000		5000
Цена за штуку	10		10
Выручка	50000		50000
Удельные переменные издержки	2,5		5,5
Постоянные издержки (за месяц)	35000		20000
Удельные постоянные издержки	$7 = 35000 : 5000$		$4 = 20000 : 5000$
Полные удельные издержки	$2,5 + 7 = 9,5$		$5,5 + 4 = 9,5$
Полные затраты	$9,5 \times 5000 = 47500$		$9,5 \times 5000 = 47500$
Прибыль	$50000 - 47500 = 2500$		$50000 - 47500 = 2500$

Обе компании рассматривают способы увеличения прибылей. Один из них — начать продавать свою продукцию значительному по размерам, но сравнительно малообеспеченному (или экономному) сегменту покупателей, которых в данный момент никто не обслуживает. Потенциальная емкость данного сегмента — 2000 штук в месяц. Таким образом, у фирмы, захватившей этот сегмент, продажи в натуральном выражении вырастут на 40%. Единственная проблема — в данном сегменте потребители будут покупать детали по цене не выше 8.50 у. е. за штуку, т.е. на 15% ниже цены на рынке и на 1 у. е. ниже полных издержек производства в настоящий момент. «Как можно продавать по цене ниже себестоимости»? — возмущается начальник ПЭО с многолетним стажем работы на «Старомеханическом Заводе».

**Вопрос 1:** Было ли решение «Старомеханического завода» снизить цены финансово обоснованным? Допустим, если СМЗ решит полностью уйти с этого рынка, он сможет сократить постоянные издержки вдвое. Например, отказаться от аренды помещений, земли и прочих расходов. Остальные 50% постоянных издержек составляет обслуживание банковского кредита на приобретение оборудования, имеющего нулевую ликвидационную стоимость. Рассчитайте и сравните прибыли при разных вариантах.

**Вопрос 2:** Чтобы выпускать специализированных детали, СМЗ должен будет купить новое оборудование и новое здание, что будет стоить 23000 у.е. постоянных издержек в месяц вместо 20000 у. е. в месяц. Руководство завода убеждено, что они смогут продавать специализированные детали на 6 у.е дороже, чем обычные детали (т.е. по 16 у.е.), однако удельные переменные



издержки вырастут на 3,00 у. е. в месяц. Выгодно ли будет для СМЗ сосредоточиться на выпуске только специализированных деталей?

**Вопрос 3:** Какое минимальное количество специализированных деталей должен продавать СМЗ в месяц, чтобы превысить прибыли, которые он зарабатывает в настоящее время как изготовитель типовых деталей? Помните? Это мы называли безубыточным объемом продаж.

**Вопрос 4:** Насколько вырастут прибыли «Старомеханического Завода» как изготовителя специализированных деталей, если он будет продавать 3500 штук в месяц по цене 16 у.е за одну шт. ?

### Темы докладов №1

1. Цена – инструмент рыночной экономики.
2. Ценовая политика предприятия в условиях рынка.
3. Методы формирования цены и особенности рыночного ценообразования.
4. Цена как фактор повышения доходности предприятия в условиях рынка.
5. Издержки – основа формирования цены в условиях рынка.
6. Государственное регулирование ценообразования в РФ и за рубежом.
7. Система цен в РФ, роль и значение в рыночной экономике.
8. Политика либерализации цен в условиях рынка.
9. Ценовая политика в условиях реформирования и реструктуризации предприятий на современном этапе.
10. Мировые цены и их роль в международном сотрудничестве.
11. Ценообразование и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.
12. Налоговая и финансово-кредитная системы, их взаимодействие с ценообразованием.
13. Особенности формирования цен на продукцию (работы, услуги) различных отраслей экономики (транспорта, связи, сельского хозяйства и др.)
14. Основные виды (сферы) рыночного ценообразования, их характерные особенности.
15. Характер ценообразования на конкурентном рынке.
16. Характер ценообразования на монополистическом рынке.
17. Рынок олигополистической конкуренции, характер ценообразования на нем.
18. Подходы в ценообразовании, их понятие, отличительные особенности.
19. Ценообразование: цели и задачи. Организация, порядок и этапы работы на предприятии по формированию цен.
20. Ценовые стратегии предприятия, их виды, условия выбора.
21. Стратегия дифференцированного ценообразования, ее содержание.
22. Стратегия конкурентного ценообразования, ее содержание.
23. Стратегии ассортимента ценообразования, ее содержание.
24. Основные элементы и этапы разработки ценовых стратегий.
25. Ценовая политика предприятия в условиях рынка и ее проблемы, этапы разработки и реализации.
26. Методы формирования цен, их содержание и отличительные особенности.
27. Затратные методы установления цены, их содержание, достоинства и недостатки.
28. Метод установления цены на основе «анализа безубыточности», его содержание.
29. Состав и структура цены, ее основные элементы.

30. Принципы международного ценообразования, их характеристика.

**Вопросы к экзамену**

1. Место и роль цен в хозяйственном механизме.
2. Концепции цены.
3. Состав, структура и уровень цен.
4. Сущность цены, основные тенденции и факторы определяющие ее величину.
5. Виды цен, их особенности и взаимосвязь.
6. Методы включения НДС и акцизов в цену.
7. Наценки торгово-сбытовых организаций и их учет в ценах.
8. Эластичность предложения.
9. Правила дифференцирования функций.
10. Понятие дисциплины цен
11. Основные формы контроля за ценами.
12. Принципы ценообразования.
13. Взаимосвязь принципов и методов ценообразования.
14. Необходимость и возможность государственного регулирования цен.
15. Точка нулевой прибыли.
16. Сущность издержек производства.
17. Закон убывающей отдачи и его применение при анализе издержек.
18. Классификация издержек.
19. Кривая спроса, кривая предложения.
20. Эластичность спроса и предложения.
21. Эластичность спроса по цене и по доходу
22. Методы тестирования цен.
23. Область применения отдельных методов ценообразования.
24. Методы прогнозирования и планирования цен.
25. Параметрические методы ценообразования.
26. Методы определения цен.
27. Определение цен на основе издержек производства.
28. Классификация издержек.
29. Себестоимость, методы расчета.
30. Оценка издержек производства и коммерческих расходов в рыночных условиях ценообразования.
31. Влияние издержек на цены.
32. Перекрестная эластичность спроса
33. Границы относительной самостоятельности цены
34. Свойства эластичности, ее практическое применение в ценообразовании
35. Рентабельность: сущность, виды и методы расчета.
36. Себестоимость как исходная база цены.
37. Рыночное равновесие: понятие и виды.
38. Влияние спроса и предложения на цены
39. Монопольное ценообразование.
40. Олигополистическое ценообразование.
41. Методы ценообразования на экспортруемые и импортруемые товары.
42. Ценовая политика во внешнеэкономической деятельности

### **Примерный перечень практических заданий для подготовки к экзамену**

#### **Задача №1**

Определите, оптовую цену закупки кондиционеров, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 12600 руб.;
- издержки обращения посредника – 2300 руб.;
- рентабельность, планируемая посредником – 10%;
- НДС для посредника – 18 %.

#### **Задача №2**

Определите, оптовую цену закупки кондиционеров, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 15600 руб.;
- издержки обращения посредника – 4300 руб.;
- рентабельность, планируемая посредником – 15%;
- НДС для посредника – 18 %.

#### **Задача №3**

Определите, оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:

- свободная отпускная цена изготовителя – 4500 руб. за единицу;
- ставка акциза – 20 %;
- ставка НДС – 18 %.

#### **Задача №4**

Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене продукции составляла 10 %, доля затрат на заработную плату – 46%. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18%, ставки заработной платы вырастут на 5 %. На сколько процентов вырастет цена продукции.

#### **Задача №5**

Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене продукции составляла 40 %, доля затрат на заработную плату – 36%. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 30%, ставки заработной платы вырастут на 20 %. На сколько процентов вырастет цена продукции.

#### **Задача № 6**

Себестоимость услуги по установке кондиционера равна 2600 руб., приемлемая рентабельность – 20 %; НДС – 20 %; акциз- 10 %. Устроит ли Вас отпускная цена на установку кондиционера в размере 3000 руб.?

#### **Задача № 7**

Себестоимость выпуска кондиционера равна 9000 руб. за единицу., минимальная приемлемая для производства рентабельность -20 %, ставка НДС – 18 %, ставка акциза – 20 %. Определите, минимальную приемлемую отпускную цену кондиционера.

#### **Задача № 8**

Определите возможное изменение выручки от реализации в результате повышения цены кондиционера на 15%, если коэффициент эластичности спроса кондиционеров равен 2,5.

#### **Задача № 9**

Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 1 руб., если текущая цена товара 10 руб., планируемый объем производства 500 тыс. штук. Показатель эластичности спроса по цене 1,8.

#### **Задача № 10**

Цеховая себестоимость одной тонны колбасы «Докторской» в/с – 198600 руб., Общепроизводственные расходы составляют 45600 руб., коммерческие расходы составляют 5% от производственной себестоимости колбасных изделий. Нормативная рентабельность продукции составляет 12 %. НДС – 10%. Рассчитайте оптовую цену и отпускную цену с учетом НДС одной тонны колбасы «Докторской» в/с.

#### **Задача № 11**

Цеховая себестоимость одной тонны колбасы «Молочной» 1 с – 178600 руб., Общепроизводственные расходы составляют 43600 руб., коммерческие расходы составляют 5% от производственной себестоимости колбасных изделий. Нормативная рентабельность продукции составляет 11 %. НДС – 10%. Рассчитайте розничную цену одной тонны колбасы «Молочной» 1 сорта.

#### **Задача № 12**

Цеховая себестоимость одной тонны колбасы «Докторской» в/с – 215600 руб., Общепроизводственные расходы составляют 34600 руб., коммерческие расходы составляют 8% от производственной себестоимости колбасных изделий. Нормативная рентабельность 1 т продукции составляет - 10 %, НДС – 10%. Рассчитайте оптовую цену, отпускную цену с учетом НДС и розничную цену одной тонны колбасы «Докторской» в/с.

#### **Задача № 13**

Определите возможное изменение выручки от реализации в результате повышения цены мясных консервов на 17%, если коэффициент эластичности спроса на мясные консервы равен 2.

#### **Задача № 14**

Определите, выгодно ли производителю снизить цену на жир пищевой топленый на 10 руб., если текущая цена жира пищевого топленого 210 руб., планируемый объем производства 500 т. Показатель эластичности спроса по цене 1,8