

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

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры экономики и
управления социально-
экономическими системами
Протокол № 10 от 25.05.2023 г.

Первый проректор
С.В. Авдашкевич
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.ДВ.02.01 Ценовая политика компании
Направление подготовки:	38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль):	Стратегический маркетинг
Уровень высшего образования:	Магистратура
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Кандидат экономических наук, доцент Аверьянова О.В. Кандидат экономических наук, доцент Ронинсон О.В.

1. Цели и задачи дисциплины:*Цель освоения дисциплины:*

Состоит в формировании знаний, умений, навыков для освоения профессиональных компетенций, закрепленных за ней в основной профессиональной образовательной программе (ОПОП), и подготовки, на этой основе, обучающихся к решению профессиональных задач аналитического вида деятельности

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

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-2 Способен разрабатывать, внедрять и совершенствовать политику ценообразования в организации	ПК-2.1 Знает инструменты маркетингового ценообразования; законодательство Российской Федерации, стандарты, этические принципы, регулирующие цены и ценовую политику организации; методы построения системы распределения (дистрибуции) и продвижения товаров и услуг на уровне ценовых стратегий.	08.035 Профессиональный стандарт «Маркетолог»
	ПК-2.2 Умеет разрабатывать политику конкурентных цен на товары (услуги); рассчитывать цены на товары (услуги) организации; разрабатывать средства и каналы коммуникаций для проведения политики ценообразования; сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги); проводить маркетинговые исследования по ценам и аудит ценовой политики организации.	
	ПК-2.3 Способен разрабатывать ценовую политику в организации; стратегию формирования цен на товары (услуги) организации; внедрять методы формирования цен на товары (услуги) организации; проводить последовательные действия по разработке политики ценообразования и конкурентных ценовых стратегий; внедрять системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации; совершенствовать политику ценообразования.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-2.1. Знает инструменты маркетингового ценообразования; законодательство Российской Федерации, стандарты, этические принципы, регулирующие цены и ценовую политику организации; методы построения системы распределения (дистрибуции) и продвижения товаров и услуг на уровне ценовых стратегий.	- сущность ценовой политики предприятия; - функции и основные принципы рыночного ценообразования; - методы формирования и контроля цен; - особенности ценообразования в различных сферах экономики; - нормативно-правовую базу формирования, применения и контроля цен; - организацию процесса формирования цен у изготовителей и заказчиков; - зарубежный опыт формирования и контроля цен.
ПК-2.2. Умеет разрабатывать политику конкурентных цен на товары (услуги); рассчитывать цены на товары (услуги) организации; разрабатывать средства и каналы коммуникаций для проведения политики ценообразования; сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги); проводить маркетинговые исследования по ценам и аудит ценовой политики организации.	- рассчитывать отдельные элементы цены; - обоснованно использовать методы ценообразования; - анализировать политику и стратегию ценообразования изготовителей продукции; - обоснованно отстаивать позицию в области цен при формировании договора (контракта) на производство и поставку товаров; - осуществлять контроль за формированием и применением цен; - понимать и правильно интерпретировать нормативные и правовые акты и внутренние стандарты в области ценообразования.
ПК-2.3. Способен разрабатывать ценовую политику в организации; стратегию формирования цен на товары (услуги) организации; внедрять методы формирования цен на товары (услуги) организации; проводить последовательные действия по разработке политики ценообразования и конкурентных ценовых стратегий; внедрять системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации; совершенствовать политику ценообразования.	- современными приемами и способами расчета цен; - навыками работы с информационной базой, необходимой для обоснованного формирования и контроля цен; - навыками анализа конъюнктуры рынков продукции; - способностью к адекватному реагированию на возможные изменения рыночной конъюнктуры и цен.

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-2.1	ПК-2.2	ПК-2.3
1	Цена в системе хозяйственного механизма.	ПК-2	Конспект №1 (10)	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
2	Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен.	ПК-2	Конспект №1 (10)	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
3	Издержки производства и цены.	ПК-2	Конспект №1 (10)	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
4	Методы прогнозирования и определения цен.	ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
5	Ценовая политика предприятия.	ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задача №1 (10)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-2.1	ПК-2.2	ПК-2.3
6	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.	ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Рабочая тетрадь №1 (10)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)
7	Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Рабочая тетрадь №1 (10)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа	
<p>Тема 1: Цена в системе хозяйственного механизма. Место и роль цен в хозяйственном механизме. Концепции цены. Состав, структура и уровень цен. Сущность цены, основные тенденции и факторы определяющие ее величину. Виды цен, их особенности и взаимосвязь. Методы включения НДС и акцизов в цену. Наценки торгово-сбытовых организаций и их учет в ценах.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: 1. Значение цен в рыночной экономике. Функции цен и ценообразующие факторы. 2. Виды цен. Поэлементный состав цены. Формирование цен с учётом зачётного механизма исчисления НДС. 3. Действующий порядок формирования цен. 4. Содержание ценовой политики предприятия.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 2: Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен. Эластичность предложения. Правила дифференцирования функций. Понятие дисциплины цен. Основные формы контроля за ценами. Принципы ценообразования. Взаимосвязь принципов и методов ценообразования. Необходимость и возможность государственного регулирования цен.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: 1. Методы ценообразования, основанные на издержках производства. 2. Методы ценообразования ориентированные на качество продукции. 3. Методы ценообразования с ориентацией на спрос и конкуренцию. 4. Рыночные стратегии ценообразования</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 3: Издержки производства и цены. Точка нулевой прибыли. Сущность издержек производства. Закон убывающей отдачи и его применение при анализе издержек. Классификация издержек.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: 1. Классификация затрат для целей ценообразования. Затраты переменные, постоянные, полупостоянные. Понятие возвратных и невозвратных затрат, частично возвратные затраты. 2. Экономическая модель безубыточности. Бухгалтерская модель безубыточности. Допущения, принятые при анализе бухгалтерской модели безубыточности. 3. Математический анализ и задачи, решаемые на основе бухгалтерской модели безубыточности. Анализ безубыточности решения в ценообразовании. 4. Зависимость финансовых результатов от уровня цен. Расчет точки безубыточности. 5. Расчет масштабов продаж, необходимых для достижения целевой прибыли. Расчет и экономическая интерпретация запаса финансовой прочности</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 4: Методы прогнозирования и определения цен. Кривая спроса, кривая предложения. Эластичность спроса и предложения. Эластичность спроса по цене и по доходу. Методы тестирования цен. Область применения отдельных методов ценообразования. Методы прогнозирования и планирования цен. Параметрические методы ценообразования. Методы определения цен.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: 1. Прямые и косвенные методы государственного регулирования цен. Система государственного регулирования цен. 2. Регулирование цен на продукцию предприятий, занимающих доминирующее положение на рынках. Запрещение установления монопольных цен. 3. Контроль за соблюдением законодательства о ценообразовании. 4. Согласованность ценовой политики и политики доходов.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 5: Ценовая политика предприятия.</p>	

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p>Перекрестная эластичность спроса. Границы относительной самостоятельности цены Свойства эластичности, ее практическое применение в ценообразовании. Рентабельность: сущность, виды и методы расчета. Себестоимость как исходная база цены.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа:</p> <p>1. Характеристика альтернативных подходов к ценообразованию: противоречия затратного и коммерческого ценообразования. 2. Сущность затратного ценообразования, достоинства и недостатки. Сравнительный анализ различных методов калькулирования себестоимости продукции. Калькулирование себестоимости по средним, полным, сокращенным издержкам. 3. Способы распределения издержек. Методы калькулирования по сокращенным издержкам. Формирование портфеля заказов методом калькуляции себестоимости, основанным на распределении всех косвенных затрат по технологическим процессам (работам), – методом АВС. Нижняя граница цены.</p> <p>Лабораторная работа: -</p> <p>Тема 6: Производство и ценообразование в различных рыночных структурах. Рыночное равновесие: понятие и виды. Влияние спроса и предложения на цены. Монопольное ценообразование в маркетинге. Олигополистическое ценообразование в маркетинге.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа:</p> <p>1. Понятие взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров. Взаимосвязь ассортиментной политики и процесса формирования цен организации. 2. Пакетное ценообразование. Формы пакетирования. Условия установления цен на наборы. 3. Ценообразование с учетом фактора времени. Адаптация цен по времени: распродажа, стабилизация, увеличение. 4. Ценообразование и электронная торговля. Классификация способов электронной торговли: по способам привлечения, по средствам психологического воздействия на покупателей; по способам совершения покупок; по уровню затрат на организацию торговли и простоте посещения электронных магазинов; по времени выхода на рынок и по спектру товаров. 5.Онлайновые продажи.</p> <p>Лабораторная работа: -</p> <p>Тема 7: Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия. Методы ценообразования на экспортируемые и импортируемые товары. Ценовая политика во внешнеэкономической деятельности.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа:</p> <p>1. Особенности мирового рынка и их влияние на цены международной торговли 2.Виды и разновидности цен международной торговли. 3. Методы определения внешнеторговых цен 4. Государственное регулирование внешнеторговых цен. 5. Формирование цен на экспортные и импортные товары.</p> <p>Лабораторная работа: -</p> <p>Курсовая работа: не предусмотрено учебным планом</p>

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 2
Аудиторные занятия (АЗ):	36	36
Лекционные занятия (Лек)	18	18
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	18	18
Самостоятельная работа студента (СР)	41	41
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	41	41
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	40	40
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	27	27
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	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.	2	2	2	0	6	2
2	Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен.	2	2	4	0	6	4

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
3	Издержки производства и цены.	2	2	2	0	6	2
4	Методы прогнозирования и определения цен.	2	2	2	0	6	2
5	Ценовая политика предприятия.	2	2	2	0	5	2
6	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.	2	4	2	0	6	2
7	Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	2	4	4	0	6	4
Итого:			18	18	0	41	18

* 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

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 3
Аудиторные занятия (АЗ):	8	8
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	4	4
Самостоятельная работа студента (СР)	87	87
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	87	87
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	12	12
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	9	9
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	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.	3	0	2	0	12	2
2	Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен.	3	2	0	0	12	4
3	Издержки производства и цены.	3	0	2	0	12	2
4	Методы прогнозирования и определения цен.	3	0	0	0	12	2
5	Ценовая политика предприятия.	3	2	0	0	14	2
6	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.	3	0	0	0	14	2
7	Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	3	0	0	0	11	4
Итого:			4	4	0	87	18

* 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.

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 3
Аудиторные занятия (АЗ):	36	36
Лекционные занятия (Лек)	18	18
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	18	18

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 3
Самостоятельная работа студента (СР)	43	43
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	43	43
Контроль самостоятельной работы (КСР)	2	2
Контактная работа (КоР)	38	38
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	27	27
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	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.	3	2	2	0	8	2
2	Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен.	3	2	2	0	7	4
3	Издержки производства и цены.	3	2	4	0	6	2
4	Методы прогнозирования и определения цен.	3	2	2	0	4	2
5	Ценовая политика предприятия.	3	2	2	0	6	2
6	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.	3	4	2	0	6	2
7	Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	3	4	4	0	6	4
Итого:			18	18	0	43	18

* 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.

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

1. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ 2-е изд., испр. и доп. Учебник для вузов / Ямпольская Д. О. - Российский университет дружбы народов (г. Москва), 2022 г. - 193 с. - ISBN 978-5-534-11197-2 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/cenoobrazovanie-493277>

2. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ 4-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для вузов / Липсиц И. В. - Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва), 2022 г. - 334 с. - ISBN 978-5-534-15429-0 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/cenoobrazovanie-506813>

3. КОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: ДОХОДЫ И РАСХОДЫ, ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ. Учебное пособие для вузов / Дорман В. Н. ; под науч. ред. Кельчевской Н.Р. - Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург), 2022 г. - 108 с. - ISBN 978-5-534-08386-6 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/kommercheskaya-organizaciya-dohody-i-rashody-finansovyy-rezultat-492186>

Дополнительная литература:

1. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ 4-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для вузов / Липсиц И. В. - Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва), 2022 г. - 334 с. - ISBN 978-5-534-15429-0 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/cenoobrazovanie-506813>

2. **ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ.** Учебник для вузов / Под общ. ред. Кирильчук С. П. - Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского (г. Симферополь), 2022 г. - 417 с. - ISBN 978-5-534-07473-4 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomika-predpriyatiya-498932>

3. **ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ** 2-е изд. Учебник и практикум для вузов / Заздравных А. В., Бойцова Е. Ю. - Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (г. Москва), 2022 г. - 359 с. - ISBN 978-5-534-15225-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomika-otraslevyih-rynkov-487967>

6. 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
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

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

1. 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: arch.neicon.ru. - Текст: электронный

6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный

7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный

8. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>. - Текст: электронный

9. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://instituciones.com>. - Текст: электронный

10. [HR-tv.ru](http://hr-tv.ru) [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://thehrd.ru/>. - Текст: электронный

11. [Sostav](http://www.sostav.ru): реклама, маркетинг [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://www.sostav.ru>. - Текст: электронный

12. [AdIndex.ru](http://adindex.ru): реклама и маркетинг [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://adindex.ru>. - Текст: электронный

13. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://digital.gov.ru>. - Текст: электронный

14. Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций: профессиональная база данных . - Режим доступа: <https://rkn.gov.ru>. - Текст: электронный

15. Министерство экономического развития Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. - Текст: электронный

16. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru>. - Текст: электронный

17. Министерство финансов Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru>. - Текст: электронный

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. 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 порталу Университета 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 порталу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном портале Университета imeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

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

9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без

Оценки								
Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100	
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет					
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100	
	F	Fx	E	D	C	B	A	
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный	

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

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

9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1

- 1. Различие ценности товара для различных групп покупателей.
- 2. Формирование цен по предложениям конкурентов (торги, аукционы, конкурсы).
- 3. Стоимость товара (продукции) с учетом транспортировки от изготовителя к потребителю.
- 4. Проявление рисков в рыночной ситуации и их использование в назначении (определение) цены.
- 5. Финансово-кредитный сервис как совокупность форм и методов проведения расчетов по поставкам товара.

Собеседование, опрос/Контрольная работа №1

1. Определить размер НДС, уплачиваемый в бюджет каждым участником товародвижения при реализации 500 единиц товара, если отпускная цена изготовителя составила 200 руб., две оптовые наценки – 10 и 12%, розничная – 14%. Ставка НДС для предприятия равна 15%, для остальных субъектов – 18%.

2. Определить выручку и прибыль предприятия розничной торговли, если партия товара объемом 200 шт. с удельной себестоимостью 150 руб., рентабельностью изготовления 16% и ставке акциза 10%, была направлена в розничную сеть через двух посредников, оптовая и розничная наценки которых составили соответственно 12 и 15%. Ставка НДС для всех субъектов равна 18%.

Доклад, сообщение/Реферат №1

- 1. Взаимосвязь различных видов цен. Система цен.
- 2. Тарифы на услуги.
- 3. Функция цен. Методики и принципы ценообразования.
- 4. Взаимосвязь и взаимодействие цены, спроса и предложения.
- 5. Ценообразование на различных типах рынков.

- 6.Ценовая политика субъекта предпринимательской деятельности на внутреннем и внешнем рынке.
- 7.Ценовая стратегия предприятия.
- 8.Методы ценообразования в обеспечении прибыли субъекта предпринимательской деятельности.
- 9.Состав расходов (затрат) предприятия для извлечения максимальной прибыли.
- 10.Зарубежный опыт политики ценообразования фирмы.
- 11.Основы ценовой политики государства. Цены и социальная политика: - цены на социально – значимую продукцию (работы, услуги); - защита населения от необоснованного роста цен.
- 12.Ценообразование на продукцию (работы, услуги) поставляемую по государственному (муниципальному) заказу.
- 13.Мониторинг цен на социально – значимую продукцию (работы, услуги).
- 14.Государственное регулирование цен на продукцию локальных и естественных монополий.
- 15.Контроль за соблюдением цен и порядка ценообразования. 16.Формы и методы (прямые, косвенные) воздействия государства на цены.
- 17. Государственное воздействие на цены (тарифы) отдельных видов продукции (работ, услуг) (сельхозпродукция, энергоснабжение, жилищно-коммунальные и т.п.).
- 18.Государственное регулирование цен во внешнеэкономической деятельности.
- 19.Ценообразование в гражданском законодательстве РФ.
- 20.Ценообразование в законодательстве РФ о налогах и сборах.
- 21.Ценообразование в законодательстве во внешнеторговой деятельности (таможенном законодательстве).
- 22.Цены и финансово – кредитные отношения.
- 23.Ценообразование на рынке ценных бумаг.
- 24.Ценообразование и система страхования в России.
- 25.Ценообразование на товарных биржах.

Задача №1

1. Определить структуру розничной цены изделия при следующих условиях: его себестоимость – 20 руб., рентабельность изготовления – 15%, оптовая и розничная наценки – 12 и 14% соответственно. Акциз на данную продукцию накладывается из расчета 5 руб. за единицу, ставка НДС для всех субъектов составляет 18%.

2. Себестоимость продукта составляет 100 руб., рентабельность его производства – 20%, ставка акциза – 10%. Товар в количестве 300 шт. реализован посреднику, который с наценкой 10% пустил его в розничную торговлю. Определить сумму акциза, уплачиваемую изготовителем, и розничную цену товара, если ставка НДС для изготовителя равна 16%, для оптовика – 18%.

Доклад,сообщение/Реферат №2

- 1. Понятие цены.
- 2. Факторы, влияющие на образование цен.
- 3. Взаимодействие спроса и предложения, их сбалансированность.
- 4. Классификация функций цены: понятие, область применения, назначение.
- 5. Система цен в современной экономике.
- 6. Виды цен.
- 7. Тарифы на услуги.
- 8. Определение стратегии ценообразования.
- 9. Ценообразование на различных видах рынков.
- 10. Постоянные и переменные издержки.

- 11. Состав затрат, включаемых в расчет цены.
- 12. Методы установления цен.
- 13. Классификация прибыли.
- 14. Цена как мерило ценности товара.
- 15. Технические приемы и методы продажи товара.
- 16. Принципы ценообразования при использовании прејскурантов.
- 17. Функции экономического риска.
- 18. Показатели рыночной конъюнктуры, используемые для прогнозирования. Способы снижения экономического риска.
- 19. Страхование цен по договорам поставки.
- 20. Факторы чувствительности покупателей к уровню цен.
- 21. Методы ценообразования при формировании ценовой политики.
- 22. Комплекс практических мер при выборе тактики ценообразования.
- 23. Каналы распределения и участники сбыта готовой продукции.
- 24. Виды ценовой информации и ее классификация.
- 25. Оценка показателей хозяйственной деятельности предприятия.

Конспект №1

Представление конспекта лекции.

Цена – это одна из важнейших экономических категорий. Товары являются объектом операций купли—продажи, т. е. товары имеют общественную ценность. Общественная ценность, представленная в денежном эквиваленте, является ценой товара.

Сущность цены определяется двумя основными теориями.

Основы первой теории – стоимостной теории цены – были заложены В. Петти, А. Смитом и Д. Риккардо. Стоимостная теория цены была последовательно разработана К. Марксом в рамках его учения об абстрактном труде как объективной субстанции стоимости. Согласно данной теории товар имеет стоимость и цену.

Стоимость представляет собой реализованный в товаре общественно полезный труд, причем труд должен соответствовать средним для рассматриваемого периода условиям, производительности и интенсивности. Каждый отдельный товар представляет собой результат труда, соответственно обладает определенной стоимостью, которая делает все товары качественно однородными, т. е. сопоставимыми и соизмеримыми.

Причем в рамках стоимостной теории цены труд, воплощенный в товарах, также становится качественно однородным, **абстрактным трудом**.

Величины абстрактного труда, отражающиеся в стоимости товара, можно сравнивать. Посредством сравнения стоимостей товара, а следовательно, и величин абстрактного труда, устанавливаются объективные пропорции обмена и купли—продажи товаров.

Цена согласно теории К.Маркса представляет собой денежное выражение стоимости товара. Цена может быть не тождественна стоимости.

В стоимостной теории цены четко различаются понятия цены и стоимости. Стоимость представляет собой объективную основу цены.

Вторая теория утверждает, что цена определяется суммой финансовых затрат при самом оптимальном способе использования ресурсов производства. Причем рыночная цена товара определяется не столько в зависимости от финансовых затрат производителя, сколько в зависимости от непосредственной оценки этих затрат с точки зрения полезности самим покупателем. Цена представляет собой самостоятельную, независимую внестоимостную величину, в определении которой главную роль играет оценка покупателя, а не финансовые затраты производителя. Цена не зависит от стоимости.

Итак, первая теория утверждает, что цену определяет предложение (стоимость), а вторая – что

цену определяет спрос (полезность).

Цена представляет собой определенную денежную сумму, за которую продавец готов продать товар, а покупатель готов его приобрести.

Рабочая тетрадь №1

1. Определить стоимость провоза по железной дороге 1500 т угля на расстояние 400 км и сумму НДС, которая при этом будет уплачена в бюджет, если себестоимость погрузки и разгрузки составляет 80 руб. и 50 руб. за тонну соответственно, передвижения – 6 руб. за тонно-километр. Рентабельность погрузочно-разгрузочных работ равна 10%, перевозки – 20%, НДС для всех видов работ – 18%.

2. Определить удельную себестоимость продукции, если рентабельность ее изготовления равна 25%, а при реализации 200 шт. изделий была получена выручка в размере 171600 руб. Ставки акциза и НДС составляют 30 и 20% соответственно, оптовая наценка – 10%.

Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1

1. Найти структуру розничной цены изделия, если его оптовая цена посредника равна 120 руб., розничная наценка составляет 15%, ставка НДС для обоих субъектов – 18%.

2. Какие суммы налогов уплатят в бюджет производитель, посредник и предприятие розничной торговли, если отпускная цена изделия равна 150 руб., оптовая и розничная наценки – 12 и 14% соответственно, ставки НДС – 15, 16 и 18% соответственно. Объем партии товара составляет 500 шт.

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: экзамен

Примерный перечень теоретических вопросов к экзамену (Вопрос № 1)

1. Предмет и задачи ценообразования.
2. Понятие затратного и рыночного ценообразования.
3. Три условных периода ценообразования в РФ.
4. Необходимость перехода к свободным ценам в РФ.
5. Условия бескризисного перехода к свободным ценам.
6. Роль затратного ценообразования в условиях рынка.
7. Понятие и сущность цены.
8. Нижний и верхний пределы цены.
9. Стратегический и тактический факторы формирования цены.
10. Основные функции цены.
11. Состав и структура цены, основные ее составные части.
12. Оптовая и отпускная цены производителя.
13. Цена производителя и цены посредников.
14. Собственно цены, тарифы, платежи, штрафы.
15. Постоянные, действующие, сезонные, ступенчатые цены.
16. Устанавливаемые, регулируемые, свободные цены.
17. Понятие франко-цен.
18. Твердые, подвижные, скользящие цены.
19. Падающие, гибкие, преимущественные цены.
20. Долговременные и «психологические» цены.
21. Особенности свободных розничных цен.

22. Особенности тарифов.
23. Себестоимость как основа формирования цены и ее элементы.
24. Варианты усреднения себестоимости.
25. Чистый доход и его состав. Формирование прибыли.
26. Акцизы и методы их наложения. Виды акцизных ставок.
27. Современные подакцизные товары.
28. Акцизная политика РФ.
29. Таможенные пошлины, их виды и методы наложения.
30. Налог на добавленную стоимость. Его ставки, наложение, уплата.
31. Наценки, их виды, состав, наложение.
32. Понятие методологии ценообразования и его принципы.
33. Методы удельной цены и балльных оценок.
34. Понятие спроса и факторы, влияющие на него. Шкала и кривая спроса.
35. Предложение и факторы, влияющие на него. Кривая предложения.
36. Эластичность спроса и предложение и их качественная оценка.
37. Коэффициент эластичности спроса и предложения и его расчет.
38. Товары неэластичного спроса.
39. Влияние государственных органов на уровень цен.
40. Влияние потребителей на уровень цен.
41. Влияние государственных органов на уровень цен.
42. Ценовая политика предприятия и ее основные цели.
43. Формирование ценовой политики.
44. Понятие ценовой стратегии предприятия и ее виды.
45. Формирование ценовой стратегии.
46. Тактика проникновения на рынок и закрепления на нем.
47. Тактики «убыточного лидера» и «гонки за лидером».
48. Тактика ступенчатых цен.
49. Тактика быстрого возмещения затрат.
50. Тактика системы скидок и приплат.
51. Понятие тестирования цены. Его цели, преимущества, недостатки.
52. Классификация рынков по их конкурентной структуре.
53. Рынок свободной конкуренции.
54. Рынок монополистической конкуренции.
55. Олигопольный рынок и рынок чистой монополии.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 2)

1. Определить розничную цену товара, прошедшего от производителя до розничной торговли через двух посредников при следующих данных: оптовая цена предприятия – 120 руб., оптовые наценки – 10 и 15%, розничная наценка – 20%, ставка НДС для всех субъектов – 18%.
2. Найти розничную цену товара, если отпускная цена производителя составляет 320 руб., наценки посредника и предприятия розничной торговли – 10 и 12% соответственно, ставка НДС всех субъектов – 18%.
3. Определить розничную цену товара, если удельная себестоимость продукции равна 50 руб., рентабельность производства – 20%, оптовая и розничная наценки – 13 и 15% соответственно. Ставка акциза составляет 5 руб. с единицы продукции, ставки НДС производителя, оптовика и розничной торговли – 14, 16 и 18% соответственно.
4. Найти розничную цену товара и величину НДС, уплачиваемую предприятием розничной торговли при объеме реализации 300 ед. продукции, если удельная себестоимость продукции составила 50 руб., рентабельность ее изготовления – 14%, ставка акциза – 10%, оптовая и розничная наценки – 12 и 14% соответственно. Ставка НДС производителя равна 16%, предприятий оптовой и розничной торговли – 18%.

5. Определить отпускную цену производителя, если выручка при реализации ее партии объемом 500 шт. в розничной торговле составила 42900 руб. Партия от изготовителя до розничной торговли прошла трех посредников с наценками 10, 20 и 30%. Ставка НДС всех субъектов равна 18%.
6. Оптовая цена производителя составляет 100 руб., ставка акциза – 10%. Товар в количестве 300 шт. реализован посреднику, который с наценкой 10% пустил его в розничную торговлю. Определить розничную цену товара и сумму акциза, уплачиваемую производителем, если его ставка НДС равна 16%. Ставка НДС посредника и предприятия розничной торговли составляет 18%.
7. Определить адвалорную ставку акциза продукции, если оптовая цена посредника на нее составляет 273,24 руб., оптовая наценка – 20%, размер НДС, уплачиваемый производителем с одного изделия – 29,7 руб., а рентабельность продукции при ее удельной себестоимости, равной 150 руб., – 20%.
8. Удельная себестоимость продукции равна 200 руб., рентабельность ее изготовления – 16%, ставка акциза – 20 руб. с единицы, оптовая и розничная наценки – 14 и 16% соответственно. Определить сумму акциза, которую уплатит 68 изготовитель при реализации 1000 изделий и структуру розничной цены, если ставка НДС для всех субъектов составляет 18%.
9. Какие суммы налогов уплатят в бюджет производитель, посредник и предприятие розничной торговли, если отпускная цена изделия равна 150 руб., оптовая и розничная наценки – 10 и 12% соответственно, ставки НДС для субъектов товародвижения – 14, 16, 18% соответственно, ставка акциза – 15%. Объем партии товара составляет 300 шт.
10. Определить размер НДС, уплачиваемый в бюджет предприятием розничной торговли и его прибыль при реализации 600 единиц товара, если отпускная цена изделия составила 240 руб., две оптовые наценки – 10 и 14%, розничная – 16%. Ставка НДС для всех ступеней товародвижения – 18%.
11. Оптовик приобрел у производителя 200 т продукции по цене 120 руб./кг. и реализовал весь товар с наценкой 15%. Определить сумму НДС, уплаченную оптовиком в бюджет, если ставки НДС указанных субъектов составляют соответственно 16 и 18%.
12. Оптовая цена посредника равна 1000 руб., оптовая наценка – 20%. Определить сумму НДС, уплачиваемую в бюджет предприятием оптовой торговли при ставке 18%, и его прибыль, если было реализовано 500 изделий.
13. Розничная цена изделия равна 2000 руб., розничная наценка – 20%, ставка НДС – 18%. Определить сумму НДС, уплачиваемую в бюджет предприятием розничной торговли, и его прибыль при реализации 500 изделий.
14. Розничная цена изделия равна 640,32 руб., розничная наценка – 20%. Определить размеры косвенных налогов, уплачиваемых производителем и предприятием розничной торговли после реализации 500 изделий, если их ставки НДС составляют 16 и 18% соответственно, а ставка акциза равна 15%.
15. Партия табака объемом 500 кг с оптовой ценой производителя 1000 руб./кг была реализована посреднику, который с наценкой 15% перепродал ее предприятию розничной торговли, пустившему товар с наценкой 20% в розницу. Определить суммы НДС, которые уплатят предприятия оптовой и розничной торговли, если ставки НДС указанных субъектов равны 16 и 18%. Величина акциза на данную продукцию составляет 680 руб./кг.
16. Какую сумму НДС уплатит производитель стали с одной тонны продукции при ее реализации, если для ее производства требуется 4 т. железной руды, 12 т. каменного угля, 5 т. известняка, 10 тыс. кВт.ч электроэнергии и 12 куб. м. воды. Отпускные цены руды, угля и известняка составляют 180 руб., 130 руб. и 40 руб. за 1 т. соответственно, воды – 10 руб/куб.м., электроэнергии – 1,6 руб/кВт.ч. Доля затрат перечисленного сырья и электроэнергии в себестоимости стали – 0,8, рентабельность ее производства – 16%. Ставка НДС в ценах всех видов сырья и продукции – 18%.
17. Оптовая цена изготовителя продукции равна 60 руб., рентабельность ее изготовления – 16%,

-
- ставка акциза – 25%, оптовая и розничная надбавки – 15 и 25% соответственно. Определить сумму акциза, которую уплатит изготовитель при реализации 1000 ед. изделий и прибыль в розничной цене, если ставка НДС для всех субъектов составляет 18%.
18. Оптовая цена производителя продукции равна 140 руб., его ставка НДС – 16%. Продукция облагается акцизом по ставке 10%. Партия продукции 69 объемом 200 шт. реализована посреднику, оптовая наценка которого составляет 15%, его ставка НДС – 18%. Определить прибыль посредника.
19. Найти прибыль предприятий оптовой и розничной торговли при реализации 500 единиц товара при следующих данных: удельная себестоимость продукции равна 100 руб., рентабельность ее изготовления – 25%, ставка акциза – 12%, ставка НДС (для всех субъектов) – 18%, оптовая и розничная наценки – 14 и 16% соответственно.
20. Найти прибыль, которую получит при реализации 1 т. проката металлургический завод, если для его производства было использовано 6 т. железной руды и 10 т. каменного угля. Оптовые цены руды и угля составляют 160 и 70 руб./т. соответственно. Доля затрат сырья в себестоимости проката – 0,4, рентабельность его производства – 12%. Ставка НДС в цене проката составляет 18% .
21. Определить размер прибыли, содержащейся в отпускной цене производителя продукции, равной 295 руб., при следующих данных: размер акциза в цене составляет 106 руб., ставка НДС – 18%, рентабельность изготовления продукции – 20%.
22. Определить выручку, чистый доход и прибыль предприятия розничной торговли при реализации 200 шт. изделий, если их отпускная цена производителя составляет 300 руб., ставка акциза – 15%, оптовая и розничная наценки – 10 и 12% соответственно. Ставка НДС производителя – 16%, остальных субъектов – 18%.
23. Для производства бетона было приобретено 12 т. цемента по цене 8500 руб./т., 4 т. песка по цене 1400 руб./т. и 2 куб. м. воды по цене 200 руб./куб. м.. Доля указанных затрат в себестоимости бетона составляет 60%, рентабельность его производства – 22%. Определить прибыль, которую получит производитель бетона после его реализации, и НДС, который он заплатит в бюджет, если ставки НДС в ценах цемента и песка – 16%, в ценах воды и бетона – 18%.
24. Оптовик закупил у двух производителей по партии одноименной продукции объемом 200 шт. каждая по одинаковой цене 50 руб. и реализовал обе партии с наценкой 20%. Определить прибыль, полученную оптовиком, если ставка НДС одного производителя равна 14%, второго – 16%, оптовика – 18%.
25. Оптовик закупил две партии одноименной продукции: первую по цене 60 руб. объемом 200 шт., вторую – по цене 50 руб. объемом 300 шт. и реализовал их с наценкой 20%. Определить прибыль, полученную оптовиком, если ставка НДС производителей равна 16%, оптовика – 18%.
26. Оптовик закупил 300 ед. продукции по цене 50 руб. и 500 ед. – по цене 70 руб. Первая партия была им реализована с наценкой 20%, вторая – с наценкой 18%. Определить прибыль, полученную оптовиком, если его ставка НДС равна 18%, а ставки НДС продавца первой партии – 16%, второй – 17%.
27. Рассчитать прибыль посредника, если оптовая цена продукции на предприятии равна 140 руб., ставка акциза – 15руб./шт., НДС – 16%. Оптовая наценка составляет 12%, ставка НДС посредника равна 18%, объем партии – 1000 шт.
28. Найти структуру цены товара предприятия оптовой торговли при следующих данных: себестоимость продукта – 60 руб., рентабельность его производства – 16%, ставка акциза 15%, ставка НДС для всех субъектов 18% оптовая и розничная наценки – 10 и 12%.
29. Найти структуру цены товара предприятия оптовой торговли при следующих данных: отпускная цена изготовителя – 120 руб., ставка акциза – 10%, ставка НДС для производителя и посредника 18%, оптовая наценка – 12%.
30. Оптовая цена изделия, установленная посредником, равна 1518 руб., оптовая наценка – 20%. Определить сумму акциза, уплачиваемую в бюджет производителем при реализации 500

изделий и структуру оптовой цены посредника, если ставка акциза – 10%, НДС (для производителя и посредника) – 15%,.

31. Определить структуру розничной цены изделия при следующих данных: удельная себестоимость продукции равна 80 руб., рентабельность ее изготовления – 25%, ставка акциза – 15%, ставка НДС (для всех субъектов) – 18%, оптовая и розничная наценки – 12 и 15% соответственно.

32. Столовая при изготовлении каши потратила крупы на 3000 руб., молока на 5000 руб., пищевых добавок на 300 руб., прочих расходов на 700 руб. Рентабельность изготовления каши равна 20%, ставка НДС в цене крупы, каши и молока составляет 18%. Определить структуру чистого дохода столовой.

33. Себестоимость добычи 1 т железной руды 180 руб., угля – 120 руб., рентабельность рудника и шахты – 16 и 12% соответственно. Себестоимость перевозки сырья при рентабельности 20% составляет 30 руб./т. Определить отпускную цену 1 т стали, если для ее производства необходимо 8 т руды и 2 т угля, а доля руды и угля в затратах стали составляет 30%. Рентабельность производства стали равна 22%, ставка НДС для всех субъектов – 18%.

34. Определить отпускную цену 1 т чугуна, если для его производства было использовано 5 т железной руды, 4 т каменного угля, 2 т известняка. Оптовые цены руды, угля и известняка составляют 120 руб., 70 руб. и 20 руб./т. соответственно. Себестоимость перевозки сырья – 15 руб./т., ее рентабельность – 12%. Доля указанных затрат в себестоимости чугуна составляет 0,7, рентабельность его производства – 14%. Ставка НДС в цене продукции и всех видов сырья – 18%.

35. Определить структуру чистого дохода розничной цены товара при его себестоимости 200 руб. и рентабельности изготовления 25%, если он попал в розничную торговлю через двух посредников (их оптовые наценки составили 10 и 12% соответственно). Ставка НДС розничной торговли – 18%, остальных субъектов – 16%.

36. Себестоимость продукции составляет 64 руб., рентабельность ее производства – 25%, ставка акциза – 25%. Товар реализован посреднику, который пустил его в розничную торговлю по цене 141,4 руб. Определить розничную наценку на товар, если ставка НДС для изготовителя и оптовика равна 18%.

37. Определить рентабельность изготовления продукции, если ее удельная себестоимость составляет 400 руб., отпускная цена – 660,8 руб., ставка НДС – 18%.

38. При удельной себестоимости продукции 200 руб. и отпускной цене 311,52 руб. определить рентабельность ее изготовления, если ставки акциза и НДС составляют 10 и 18% соответственно.

39. Определить себестоимость 1т. бензина отпускная цена 1 кг. которого составляет 32 руб., если рентабельность его производства равна 20%, ставка НДС – 18%, а акциз на данную продукцию накладывается из расчета 5143 руб./т.

40. Определить удельную себестоимость продукции, если рентабельность ее изготовления равна 20%, специфическая ставка акциза – 120 руб./шт., а выручка при реализации в розничной торговле 100 шт. изделий составила 236808 руб. Ставки НДС изготовителя – 15%, остальных субъектов – 18%, оптовая и розничная наценки – 20 и 30% соответственно.

41. Определить верхний и нижний пределы отпускной цены двигателя мощностью 50 кВт, если оптовая цена старой модели мощностью 40 кВт составляет 20 тыс. руб., а рентабельность его изготовления – 20%. Рентабельность нового изделия на 5% больше, а себестоимость – на 10% меньше. Ставка НДС в отпускной цене двигателя – 18%.

42. Оптовая цена насоса с двигателем мощностью 375 кВт при рентабельности его изготовления, равной 18%, составляет 42 тыс. руб. После модернизации насоса мощность его двигателя увеличилась на 40%, себестоимость – на 12%, а рентабельность снизилась на 3%. Применяя метод удельной цены, определить нижний и верхний пределы отпускной цены усовершенствованного насоса при ставке НДС, равной 18%.

43. С применением метода балльных оценок определить розничную цену нового фотоаппарата

“Зенит-М”, если за базовый принят фотоаппарат “Зоркий”, себестоимость которого составляет 4 тыс. руб. Оценка свойств базового и нового изделий в баллах следующая: удобство 13 и 17, долговечность 14 и 18, надежность 13 и 15, дизайн 5 и 8, комфортность 27 и 26 соответственно. Рентабельность изготовления “Зенита-М” составляет 35%, ставка НДС – 18%, оптовая и розничная наценки – 15 и 20% соответственно.

44. Себестоимость электродвигателя мощностью 300 кВт составляет 60 тыс. руб. Используя метод удельной цены найти верхний предел отпускной цены аналогичного двигателя мощностью 350 кВт при рентабельности его изготовления 20% и ставке НДС, равной 18%, и прибыль предприятия-изготовителя от реализации 100 изделий.

45. Используя метод балльных оценок, определить нижний и верхний пределы цены нового изделия, если цена базового при рентабельности его производства 25% равна 3000 руб., а себестоимость и рентабельность нового на 5% больше. Базовое изделие оценено в 48 баллов, новое – в 62 балла.

46. Себестоимость узла очистки воды производительностью 800 л/час составляет 50 тыс. руб., рентабельность его изготовления – 12%. С помощью метода удельной цены определить, на сколько верхний предел отпускной цены аналогичного узла очистки воды производительностью 1000 л/час будет больше нижнего, если его себестоимость выше себестоимости базового образца на 10% при той же рентабельности. Ставка НДС в цене изделий – 18%.

47. Сравнить уровни верхнего предела отпускной цены бутылки водки «Полтинник» крепостью 50% и емкостью 0,5 л, рассчитанной методами удельной цены и балльных оценок при следующих данных. За базовый образец взята водка «Монастырский орден» крепостью 40%, себестоимость которой равна 50 руб. Оценка эргономических свойств базового и нового образцов в баллах составляет: вкус – 32 и 38, запах – 41 и 56, прозрачность – 6 и 8, уровень остаточных явлений после употребления 28 и 22. Рентабельность производства 50%, ставка акциза – 300 руб. за 1 л спирта, содержащегося в продукте, ставка НДС – 18%.

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №1 Теоретический вопрос (проверяет знания («знать»), сформированные дисциплиной)	ПК-2	- сущность ценовой политики предприятия; - функции и основные принципы рыночного ценообразования; - методы формирования и контроля цен; - особенности ценообразования в различных сферах экономики; - нормативно-правовую базу формирования, применения и контроля цен; - организацию процесса формирования цен у изготовителей и заказчиков; - зарубежный опыт формирования и контроля цен.	40
Вопрос №2 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сформированные дисциплиной)	ПК-2	- рассчитывать отдельные элементы цены; - обоснованно использовать методы ценообразования; - анализировать политику и стратегию ценообразования изготовителей продукции; - обоснованно отстаивать позицию в области цен при формировании договора (контракта) на производство и поставку товаров; - осуществлять контроль за формированием и применением цен; - понимать и правильно интерпретировать нормативные и правовые акты и внутренние стандарты в области ценообразования. - современными приемами и способами расчета цен; - навыками работы с информационной базой, необходимой для обоснованного формирования и контроля цен; - навыками анализа конъюнктуры рынков продукции; - способностью к адекватному реагированию на возможные изменения рыночной конъюнктуры и цен.	60