

**Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

**Направление подготовки/специальность: 38.03.01 Экономика**

**Наименование образовательной программы: Экономика предприятий и организаций**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Очная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Ценообразование**

**Москва  
2024**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

|  |                                                    |                              |
|--|----------------------------------------------------|------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                              |
|  | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                              |
|  | Владелец                                           | Крыленко Е.Е.                |
|  | Идентификатор                                      | R753cd28c-GudkovaYY-c67582a9 |

Е.Е. Крыленко

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

|  |                                                    |                             |
|--|----------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                             |
|  | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                             |
|  | Владелец                                           | Коновалова О.Г.             |
|  | Идентификатор                                      | R52fe8a14-KonovaOG-0c7f6fea |

О.Г.  
Коновалова

Заведующий  
выпускающей  
кафедрой

|  |                                                    |                              |
|--|----------------------------------------------------|------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                              |
|  | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                              |
|  | Владелец                                           | Крыленко Е.Е.                |
|  | Идентификатор                                      | R753cd28c-GudkovaYY-c67582a9 |

Е.Е. Крыленко

## ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. ПК-2 Способен принимать решения и оценивать их последствия в области операционного и стратегического управления компанией

ИД-4 способен осуществлять сбор и обработку экономической информации, характеризующей деятельность экономических субъектов

ИД-9 способен разработать план маркетинговой деятельности

и включает:

**для текущего контроля успеваемости:**

Форма реализации: Письменная работа

1. Анализ влияния цен на финансовые результаты деятельности предприятия (Решение задач)

2. Государственное регулирование цен (Тестирование)

3. Принципы и методы определения рыночной цены товаров, работ, услуг (Контрольная работа)

4. Теоретические основы рыночного ценообразования (Контрольная работа)

## БРС дисциплины

### 5 семестр

**Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:**

КМ-1 Теоретические основы рыночного ценообразования (Контрольная работа)

КМ-2 Государственное регулирование цен (Тестирование)

КМ-3 Принципы и методы определения рыночной цены товаров, работ, услуг (Контрольная работа)

КМ-4 Анализ влияния цен на финансовые результаты деятельности предприятия (Решение задач)

**Вид промежуточной аттестации – Экзамен.**

| Раздел дисциплины                              | Веса контрольных мероприятий, % |      |      |      |      |
|------------------------------------------------|---------------------------------|------|------|------|------|
|                                                | Индекс КМ:                      | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 | КМ-4 |
|                                                | Срок КМ:                        | 4    | 7    | 11   | 14   |
| Теоретические основы рыночного ценообразования |                                 |      |      |      |      |
| Ценообразование и характеристики рынка         |                                 | +    |      |      |      |

|                                                                               |    |    |    |    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|----|
| Система цен в экономике                                                       | +  |    |    |    |
| Анализ и оценка эластичности спроса                                           | +  |    |    |    |
| Методы сбора и обработки информации о поведении покупателей при изменении цен | +  |    | +  | +  |
| Государственное регулирование цен                                             |    |    |    |    |
| Методы государственного регулирования цен                                     |    | +  |    |    |
| Вопросы ценообразования в Гражданском кодексе Российской Федерации            |    | +  |    |    |
| Вопросы ценообразования в Налоговом кодексе Российской Федерации              |    | +  |    |    |
| Приемы стратегического и тактического ценообразования                         |    |    |    |    |
| Стратегия ценообразования                                                     | +  |    | +  |    |
| Тактика ценообразования                                                       | +  |    | +  |    |
| Принципы и методы определения рыночной цены товаров, работ, услуг             |    |    |    |    |
| Методы затратного ценообразования                                             | +  |    | +  |    |
| Методы рыночного ценообразования                                              | +  |    | +  |    |
| Ценообразование на конкурсные проекты                                         | +  |    | +  |    |
| Анализ влияния цен на финансовые результаты деятельности предприятия          |    |    |    |    |
| Анализ безубыточности решений в ценообразовании                               | +  |    | +  |    |
| Финансовый анализ решений в ценообразовании                                   | +  |    | +  | +  |
| Вес КМ:                                                                       | 25 | 25 | 25 | 25 |

## СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### *I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций*

| Индекс компетенции | Индикатор                                                                                                                                  | Запланированные результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                  | Контрольная точка                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-2               | ИД-4 <sub>ПК-2</sub> способен осуществлять сбор и обработку экономической информации, характеризующей деятельность экономических субъектов | Знать:<br>Теоретические основы рыночного ценообразования<br>Основные нормативно-правовые документы в области ценообразования<br>Уметь:<br>Собирать исходные данные, необходимые для расчета цен, анализировать результаты расчетов и делать выводы | КМ-2 Теоретические основы рыночного ценообразования (Контрольная работа)<br>КМ-3 Государственное регулирование цен (Тестирование)<br>КМ-4 Принципы и методы определения рыночной цены товаров, работ, услуг (Контрольная работа)<br>КМ-5 Анализ влияния цен на финансовые результаты деятельности предприятия (Решение задач) |
| ПК-2               | ИД-9 <sub>ПК-2</sub> способен разработать маркетинговый план деятельности                                                                  | Знать:<br>Основы построения, расчета и анализа системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микроуровне<br>Уметь:<br>С помощью типовых методик и действующей нормативно-правовой базы                              | КМ-2 Теоретические основы рыночного ценообразования (Контрольная работа)<br>КМ-4 Принципы и методы определения рыночной цены товаров, работ, услуг (Контрольная работа)                                                                                                                                                       |

|  |  |                                                                                                        |  |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  | <p>рассчитать и обосновать<br/>структуру и уровень цен на<br/>различные виды<br/>продукции (услуг)</p> |  |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

## II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

### КМ-1. Теоретические основы рыночного ценообразования

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольная работа проводится во время аудиторных занятий индивидуально по вариантам. Время проведения - 60 минут.

#### Краткое содержание задания:

Выбрать один или несколько правильных ответов. Ответить на контрольные вопросы.  
Решить задачу и выполнить задание

#### Контрольные вопросы/задания:

|                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |      |      |      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |            |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Запланированные результаты обучения по дисциплине                              | Вопросы/задания для проверки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |      |      |      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |            |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Знать:<br>Теоретические основы рыночного ценообразования                       | <p>1.В соответствии с Налоговым кодексом РФ в состав затрат входят следующие элементы:</p> <p>а) материальные расходы и расходы на оплату труда;</p> <p>б) только материальные расходы</p> <p>в) материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы</p> <p>г) прочие расходы</p> <p>2.В состав оптовой цены входят следующие элементы:</p> <p>а) себестоимость, налоги и прибыль</p> <p>б) оптовая цена предприятия-изготовителя и налоги</p> <p>в) оптовая (отпускная) цена изготовителя, снабженческо-сбытовая надбавка и торговая наценка</p> <p>г) отпускная цена изготовителя с учетом НДС и издержки посредника</p> <p>3.Дайте характеристику цен по способу отражения фактора времени</p> <p>4.Оптовая цена, установленная с учетом предусмотренного порядка возмещения транспортных расходов по доставке продукции заказчику - это</p> <p>а) цена «франко»</p> <p>б) цена фактурная</p> <p>в)wЦены FOB</p> <p>г) цены CIF</p> <p>5.Перечислите элементы, входящие в состав розничной цены предприятия</p> |      |      |      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |            |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Уметь:<br>Собирать исходные данные, необходимые для расчета цен, анализировать | <p>1.Рассчитать средний уровень цен. Служба маркетинга в течение месяца регистрировала цены яблок на рынке города. Результаты регистрации в табл.</p> <table><tr><td>Дата</td><td>1.02</td><td>3.02</td><td>4.02</td><td>8.02</td><td>15.02</td><td>16.02</td><td>19.02</td><td>22.02</td><td>24.02</td><td>25.02</td><td>28.02</td></tr><tr><td>Цена, руб.</td><td>155</td><td>155</td><td>158</td><td>154</td><td>155</td><td>157</td><td>155</td><td>160</td><td>162</td><td>160</td><td>158</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Дата | 1.02 | 3.02 | 4.02  | 8.02  | 15.02 | 16.02 | 19.02 | 22.02 | 24.02 | 25.02 | 28.02 | Цена, руб. | 155 | 155 | 158 | 154 | 155 | 157 | 155 | 160 | 162 | 160 | 158 |
| Дата                                                                           | 1.02                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 3.02 | 4.02 | 8.02 | 15.02 | 16.02 | 19.02 | 22.02 | 24.02 | 25.02 | 28.02 |       |       |            |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Цена, руб.                                                                     | 155                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 155  | 158  | 154  | 155   | 157   | 155   | 160   | 162   | 160   | 158   |       |       |            |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |

|                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Запланированны<br>е результаты<br>обучения по<br>дисциплине                                                                                                                                            | Вопросы/задания для проверки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| результаты<br>расчетов и<br>делать выводы                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Уметь: С<br>помощью<br>типовых<br>методик и<br>действующей<br>нормативно-<br>правовой базы<br>рассчитать и<br>обосновать<br>структуру и<br>уровень цен на<br>различные<br>виды<br>продукции<br>(услуг) | <p>1.Решите задачу.<br/>Определить: 1. Розничную цену изделия, посредническую и торговую надбавки, прибыль завода-изготовителя. 2. Структуру розничной цены</p> <p>Исходные данные<br/>Себестоимость единицы товара — 1200 руб.<br/>Отпускная цена предприятия — 1600 руб.<br/>Надбавка посредника — 20%.<br/>Надбавка торговли — 30%<br/>(НДС не учитывается в данном примере)</p> <p>2.Решите задачу.<br/>Определить: посредническую (снабженческо-сбытовую) надбавку и минимальную цену закупки<br/>Оптовая отпускная цена – 1800 руб.<br/>Издержки обращения посредника – 100 руб. за единицу товара<br/>Планируемая посредником рентабельность – 20%<br/>НДС – 20%</p> <p>3.Решите задачу.<br/>Определить свободную отпускную цену на товар, если себестоимость его выпуска 400 руб. за единицу, приемлемая для производителя рентабельность – 20% к себестоимости, ставка акциза 20%, ставка НДС – 20%.<br/>Рассчитать розничную цену товара, если товар продается производителем оптовику. Посредническая надбавка составляет 5%.<br/>Магазин розничной торговли приобретает товар у оптовика и реализует его в рознице. Торговая надбавка – 20%.</p> <p>4.Провести корректировку отпускной цены единицы изделия, имея следующие данные:<br/>Отпускная цена единицы изделия составляла 6100 рублей при затратах сырья и материалов на единицу изделия 860 руб., покупных полуфабрикатов — 530 руб., заработной плате — 754 руб. За прошедшее время расходы на сырье и материалы возросли на 140 руб., заработная плата увеличилась на 106 руб., а на покупные полуфабрикаты цены снижены на 110 руб. Уд. вес сырья и материалов в смете затрат за предыдущий месяц составил 21,5%, покупных полуфабрикатов — 14,7%, заработной платы — 19,8%. Себестоимость единицы изделия — 4000 руб. Рентабельность производства — 25%, резервный фонд — 5%. Округлять до целых рублей</p> <p>5.На основе информации Росстата<br/><a href="https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank">https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank</a> о структуре цен на отдельные продукты питания в 2019 году определите суммарную долю снабженческо-сбытовой и торговой надбавки (наценки посредников) по каждому товару. По каким товарам предприятия розничной торговли</p> |

| Запланированные результаты обучения по дисциплине | Вопросы/задания для проверки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                   | <p>имеют наибольшие возможности для ценовой конкуренции?</p> <p>6. Назовите основные виды цен в зависимости от степени их государственного регулирования</p> <p>7. С помощью механизма цен для получения более высокой прибыли осуществляется перелив капиталов из одного сектора экономики в другой с более высокой нормой прибыли, благодаря</p> <p>а) регулирующей функции</p> <p>б) стимулирующей функции</p> <p>в) распределительной функции</p> <p>г) функции рационального размещения производства</p> <p>8. На основе информации Росстата <a href="https://rosstat.gov.ru/">https://rosstat.gov.ru/</a> соберите информацию об уровне инфляции в России за текущий год. Постройте график. Сделайте выводы</p> <p>9. К ценообразующим факторам предложения относятся:</p> <p>а) концентрация производства</p> <p>б) рост производительности труда</p> <p>в) технический прогресс</p> <p>г) затраты на производство</p> <p>д) все перечисленное верно</p> <p>е) все перечисленное неверно</p> |

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5 («отлично»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4 («хорошо»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 75*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3 («удовлетворительно»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

*Оценка: 2 («неудовлетворительно»)*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

#### КМ-2. Государственное регулирование цен

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Работа выполняется во время аудиторных занятий индивидуально по вариантам. Время проведения - 25 минут.

**Краткое содержание задания:**

Выбрать один или несколько правильных ответов. Ответить на контрольные вопросы

**Контрольные вопросы/задания:**

| Запланированные результаты обучения по дисциплине                       | Вопросы/задания для проверки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: Основные нормативно-правовые документы в области ценообразования | <p>1.Какая цена считается рыночной согласно НК РФ?</p> <p>2.При определении и признании рыночной цены товара, работы или услуги используются следующие источники информации:</p> <p>А) данные официальной статистики</p> <p>Б) биржевые котировки</p> <p>В) цены контрактов</p> <p>Г) данные отчетности предприятий</p> <p>3.Товары признаются идентичными, если</p> <p>а) имеют сходные характеристики</p> <p>б) состоят из схожих элементов</p> <p>в) имеют одинаковые характерные для них основные признаки</p> <p>г) все перечисленное верно</p> <p>д) все перечисленное неверно</p> <p>4.При невозможности определения соответствующих цен ввиду отсутствия либо недоступности информационных источников для определения рыночной цены используется метод:</p> <p>а) затратный</p> <p>б) цены последующей реализации</p> <p>в) метод сопоставимых рыночных цен</p> <p>г) метод сопоставимой рентабельности</p> <p>5.В Гражданском кодексе Российской Федерации установлено, что изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке. Какой принцип вытекает из данного положения?</p> <p>6.Каков порядок изменения (пересмотра) цены, установленный Гражданским кодексом Российской Федерации, если в договоре предусмотрена возможность изменения цены, но способ не определен?</p> |

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5 («отлично»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4 («хорошо»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 75*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3 («удовлетворительно»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

*Оценка:* 2 («неудовлетворительно»)

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

### **КМ-3. Принципы и методы определения рыночной цены товаров, работ, услуг**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольная работа проводится во время аудиторных занятий индивидуально по вариантам. Время проведения - 45 минут.

**Краткое содержание задания:**

Выбрать один или несколько правильных ответов. Ответить на контрольные вопросы.  
Решить задачу

**Контрольные вопросы/задания:**

| Запланированные результаты обучения по дисциплине                                                                                    | Вопросы/задания для проверки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: Основы построения, расчета и анализа системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микроуровне | 1.К методам затратного ценообразования относятся:<br>а) метод удельной цены<br>б) калькулирование по полным затратам<br>в) агрегатный метод<br>г) метод запечатанного конверта<br>2.Причины широкого распространения методов затратного ценообразования на практике<br>а) доступность информации об издержках<br>б) справедливость по отношению к участникам товарообменной операции<br>в) наиболее точный расчет рыночной цены<br>г) надежность информации<br>3.К параметрическим методам ценообразования относятся<br>а) метод удельной цены<br>б) метод целевой прибыли<br>в) балльный метод<br>г) индексный метод<br>4.Чем отличаются рыночные методы ценообразования от затратных?<br>5.От каких факторов зависит и как определяется общая ценность товара для покупателей<br>6.Как определяется цена контракта в условиях торгов? |
| Уметь: Собирать исходные данные, необходимые для расчета цен, анализировать результаты расчетов и делать выводы                      | 1.Разберите практическую ситуацию. Ответ обоснуйте расчетами.<br>Торговая компания закупила холодильники по цене 20 тыс.руб. за штуку и стала продавать их по 30 тыс.руб. Однако в силу сезонного спада спроса с начала мая продажи практически прекратились. По оценкам маркетологов, реализовать остатки можно было лишь при снижении цены до 23 тыс.руб. Однако менеджеры фирмы отказались                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

| Запланированные результаты обучения по дисциплине                                                                                                           | Вопросы/задания для проверки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                 |                   |                 |              |                 |                    |                 |                    |  |       |                 |       |                 |       |                 |       |                 |                    |    |     |    |     |    |     |    |     |                  |    |     |    |     |    |     |    |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------------|-----------------|--------------------|--|-------|-----------------|-------|-----------------|-------|-----------------|-------|-----------------|--------------------|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|------------------|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|
|                                                                                                                                                             | <p>снижать цену и предпочли ждать подъема спроса, рассчитывая продать холодильники по цене 30 тыс.руб. Выгодно ли компании хранить этот товар на складе, ожидая восстановления спроса, как долго они могут себе это позволить, если действующая ставка по депозитам в банке в этот момент составляет 0,4% в месяц?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                 |                   |                 |              |                 |                    |                 |                    |  |       |                 |       |                 |       |                 |       |                 |                    |    |     |    |     |    |     |    |     |                  |    |     |    |     |    |     |    |     |
| Уметь: С помощью типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать и обосновать структуру и уровень цен на различные виды продукции (услуг) | <p>1.Решите задачу<br/>Определите цену на новую модель мини-трактора, если основными параметрами являются мощность двигателя и срок службы. Новая модель мощностью 24 л.с. имеет срок службы 10 лет. На рынке предлагается конкурентами аналогичный мини-трактор по цене 129300 руб., мощность которого 18 л.с., срок службы 12 лет.</p> <p>2.Решите задачу и сделайте выводы<br/>Исходная цена товара фирмы 10 тыс. руб. Издержки производства – 8000 руб./ед. Планируемый объем продаж – 10 тыс. штук. Для увеличения доли рынка фирма решает снизить цену на 600 руб. Показатель эластичности спроса по цене – 1,5. Рассмотреть последствия снижения цены для фирмы, если соотношение между постоянными и переменными издержками составляет 70:30</p> <p>3.Решите задачу<br/>Фирма производит резиновые сапоги и реализует их по цене 1500 руб. за штуку, при этом удельные переменные затраты на единицу продукции составляют 800 руб., сумма ежемесячных постоянных затрат равна 420 тыс. руб. При каком объеме выпуска предприятие достигнет точки безубыточности?</p> <p>4.Определить отпускную цену на новый автомобиль балловым методом при следующих условиях. Отпускная цена базового автомобиля составляет 1 000 000 руб.</p> <table><tr><th rowspan="2">Показатели</th><th colspan="2">Комфортабельность</th><th colspan="2">Надежность</th><th colspan="2">Проходимость</th><th colspan="2">Мощность двигателя</th></tr><tr><th>баллы</th><th>коэф. весомости</th><th>баллы</th><th>коэф. весомости</th><th>баллы</th><th>коэф. весомости</th><th>баллы</th><th>коэф. весомости</th></tr><tr><td>Базовый автомобиль</td><td>40</td><td>0,3</td><td>60</td><td>0,2</td><td>70</td><td>0,4</td><td>75</td><td>0,1</td></tr><tr><td>Новый автомобиль</td><td>60</td><td>0,3</td><td>65</td><td>0,2</td><td>80</td><td>0,4</td><td>85</td><td>0,1</td></tr></table> <p>5.Рассчитать начальную максимальную цену контракта. Определить однородность цены (коэффициент вариации)<br/>Бюджетное учреждение планирует осуществить закупку шести лазерных принтеров. По итогам проведения анализа рынка заказчик выявил конкретные модели, полностью соответствующие всем требованиям к продукции: Модель 1, Модель 2 и Модель 3. В реестре контрактов, заключенных заказчиками и размещенными на сайте госзакупок, была найдена ценовая информация о закупках выбранной заказчиком модели принтера.<br/>По результатам проведенного поиска заказчик выявил цены на идентичные товары:</p> | Показатели      | Комфортабельность |                 | Надежность   |                 | Проходимость       |                 | Мощность двигателя |  | баллы | коэф. весомости | баллы | коэф. весомости | баллы | коэф. весомости | баллы | коэф. весомости | Базовый автомобиль | 40 | 0,3 | 60 | 0,2 | 70 | 0,4 | 75 | 0,1 | Новый автомобиль | 60 | 0,3 | 65 | 0,2 | 80 | 0,4 | 85 | 0,1 |
| Показатели                                                                                                                                                  | Комфортабельность                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                 | Надежность        |                 | Проходимость |                 | Мощность двигателя |                 |                    |  |       |                 |       |                 |       |                 |       |                 |                    |    |     |    |     |    |     |    |     |                  |    |     |    |     |    |     |    |     |
|                                                                                                                                                             | баллы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | коэф. весомости | баллы             | коэф. весомости | баллы        | коэф. весомости | баллы              | коэф. весомости |                    |  |       |                 |       |                 |       |                 |       |                 |                    |    |     |    |     |    |     |    |     |                  |    |     |    |     |    |     |    |     |
| Базовый автомобиль                                                                                                                                          | 40                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 0,3             | 60                | 0,2             | 70           | 0,4             | 75                 | 0,1             |                    |  |       |                 |       |                 |       |                 |       |                 |                    |    |     |    |     |    |     |    |     |                  |    |     |    |     |    |     |    |     |
| Новый автомобиль                                                                                                                                            | 60                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 0,3             | 65                | 0,2             | 80           | 0,4             | 85                 | 0,1             |                    |  |       |                 |       |                 |       |                 |       |                 |                    |    |     |    |     |    |     |    |     |                  |    |     |    |     |    |     |    |     |

|                                                   |                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Запланированные результаты обучения по дисциплине | Вопросы/задания для проверки                                                                                                                                                                                                                 |
|                                                   | <p>Модель 1 – 6990 руб.; Модель 2 – 4560 руб.; Модель 3 – 7335 руб.</p> <p>Заказчик посчитал применение корректирующих коэффициентов и индексов нецелесообразным, в этом случае используются значения, полученные из реестра контрактов.</p> |

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5 («отлично»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4 («хорошо»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 75*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3 («удовлетворительно»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

*Оценка: 2 («неудовлетворительно»)*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

#### **КМ-4. Анализ влияния цен на финансовые результаты деятельности предприятия**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Решение задач

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Работа выполняется во время аудиторных занятий письменно индивидуально по вариантам. Время проведения - 30 минут.

#### **Краткое содержание задания:**

Решить задачи по теме Анализ влияния цен на финансовые результаты деятельности предприятия

#### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Запланированные результаты обучения по дисциплине                                                               | Вопросы/задания для проверки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Уметь: Собирать исходные данные, необходимые для расчета цен, анализировать результаты расчетов и делать выводы | <p>1. Построить график модели безубыточности при выходе товара на новый рынок.</p> <p>Предприятие выходит на рынок с новым товаром. Удельные переменные затраты составляют 300 руб., постоянные затраты - 600 000 руб., цена товара - 900 руб. Объемы продаж в январе составят 500 изделий, каждый последующий месяц ожидается увеличение</p> |

| Запланированные результаты обучения по дисциплине | Вопросы/задания для проверки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                   | <p>объемов продаж в 2 раза. Определить, когда предприятие достигнет точки безубыточности; когда оно сможет ожидать получения целевой прибыли в размере 600 000 руб. в месяц.</p> <p>2. Решить задачу</p> <p>Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия равна 2,75.</p> <p>1. Определить последствия снижения цены на 500 руб., если до этого снижения объем реализации составлял 1000 изделий по цене 17,5 тыс.руб., а общие затраты были равны 10000 тыс. руб. (в том числе постоянные — 2000 тыс. руб.) на весь объем производства.</p> <p>2. Определить, выгодно ли предприятию снижение цены на 500 руб./ед., если уровень постоянных издержек составлял 50% от общих расходов.</p> <p>3. Решить задачу. Построить график модели безубыточности</p> <p>Торговая компания продает 1000 бутылок молока по цене 60 руб. за бутылку, переменные издержки на 1 бутылку составили 45 руб. Менеджер по продажам предлагает снизить цену на 10%. В каком случае следует принять данное предложение? При каких условиях при снижении цены на 10% прибыль компании сохранится на прежнем уровне?</p> <p>4. Составьте таблицу, постройте диаграмму безубыточности</p> <p>Цена товара составляет 20 тыс.руб., удельные переменные затраты - 15 тыс.руб. Необходимо рассмотреть последствия различных вариантов изменения цены от +20% до -20%, если известно, что любое увеличение цены и снижение на 5% потребует дополнительных постоянных затрат в размере 200 тыс.руб., снижение цены на 10% потребует дополнительных постоянных затрат в размере 500 тыс.руб., а снижение цены на 20% потребует дополнительных постоянных затрат в размере 1 млн.руб.</p> <p>5. Сравните альтернативные варианты, ответ обоснуйте расчетами</p> <p>Магазин с текущим сбытом велосипедов в 400 ед. в неделю хочет определить, сколько единиц необходимо продать для поддержания текущей выручки, если цены на все марки велосипедов будут снижены на 5%. Определить количество товара, необходимое для безубыточной реализации. Подсчитать рубеж процентного увеличения объема продаж для каждой модели. На какую величину в процентах должен увеличиться объем продаж каждой модели велосипедов, если магазин захочет увеличить выручку на 25% путем снижения розничной цены?</p> |

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5 («отлично»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4 («хорошо»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 75*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3 («удовлетворительно»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

*Оценка: 2 («неудовлетворительно»)*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

## 5 семестр

**Форма промежуточной аттестации:** Экзамен

### Пример билета

Экзаменационный билет

1. Понятие, сущность цены в рыночной экономике. Основные теоретические подходы к объяснению сущности цены
2. Виды скидок и условия их эффективного применения
3. Практическое задание

### Процедура проведения

Экзамен проводится в устной форме по билетам. Время на подготовку ответа - не более 60 минут. Время на ответ - не более 30 минут

### *1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины*

**1. Компетенция/Индикатор:** ИД-4ПК-2 способен осуществлять сбор и обработку экономической информации, характеризующей деятельность экономических субъектов

### Вопросы, задания

1. Проанализируйте ситуацию и выберите наиболее выгодный вариант для предприятия:  
а) изготавливать детали самостоятельно, б) приобретать детали на стороне и использовать высвободившееся оборудование для производства других изделий, которые могут принести прибыль 18000 руб.  
Предприятие по производству электрооборудования решает вопрос, производить ли на имеющемся оборудовании 250 шт комплектующих деталей или покупать их по цене 0,37 руб./шт. Если будет решено детали самостоятельно, то себестоимость производства составит 0,5 руб.: прямые затраты на весь объем производства деталей 40000 руб.; прямая зарплата – 20000 руб.; переменные накладные расходы – 15000 руб.; постоянные расходы 50000 руб. Суммарная производственная себестоимость 125000 руб. Производственная себестоимость единицы изделия 0,5 руб. Приобретая деталь на стороне, предприятие может избежать переменных издержек в сумме 75000 руб. и снизить постоянные расходы на 10000 руб.
2. Процесс ценообразования. Внешние факторы ценообразования
3. Особенности ценообразования на рынках различных
4. Методы государственного регулирования цен
5. Характеристика цен по стадиям движения товара. Структура цены
6. Рассчитайте для предприятия критическую точку объема производства изделий (точку безубыточности), а так же определите объем производства и продаж изделий для получения планируемой прибыли в размере 15000 ден.ед. при следующих данных:  
1) цена продажи одного изделия – 60 ден.ед.  
2) удельные переменные затраты на единицу изделия – 40 ден.ед.  
3) постоянные затраты - 3000 ден.ед.
7. Рассмотрите альтернативные варианты производства на предприятии, сделайте выводы, подкрепленные необходимыми расчетами  
Предприятие производит электроплиты, реализуя 400 плит в месяц по цене 25000 руб. (без НДС). Переменные издержки 15000 руб/шт., постоянные – 3500000 руб. в месяц.

Определить, стоит ли переходить на более дешевые материалы, если известно, что при использовании более дешевых материалов, переменные издержки сократились на 2500 руб. на каждую единицу продукции. Сократится ли объем реализации из-за более низкого качества?

### **Материалы для проверки остаточных знаний**

1. Через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена здесь выполняет функцию

Ответы:

- а) учетно-измерительную;
- б) сбалансирования спроса и предложения
- в) стимулирующую;
- г) информационную;

Верный ответ: б) сбалансирования спроса и предложения;

2. Снижение цены на товар приведет к росту выручки от продаж в случае

Ответы:

- а) высокоэластичного спроса
- б) низкоэластичного спроса
- в) единичной эластичности
- г) положительной эластичности

Верный ответ: а) высокоэластичного спроса

3. Методы ценообразования, основанные на определении формализованной количественной зависимости между ценами и основными потребительскими свойствами продукции, входящей в параметрический ряд, это

Ответы:

- а) затратные методы
- б) параметрические методы
- в) методы ценообразования, ориентированные на спрос
- г) конкурентные методы

Верный ответ: б) параметрические методы

4. Укажите основные формы прямого вмешательства государства в процесс ценообразования

Ответы:

- а) Общее замораживание цен
- б) Льготное кредитование товаропроизводителей
- в) Установление фиксированных цен и тарифов
- г) Субсидирование цен

Верный ответ: а) Общее замораживание цен в) Установление фиксированных цен и тарифов

5. В соответствии с Налоговым кодексом РФ в состав затрат входят следующие элементы

Ответы:

- а) материальные расходы и расходы на оплату труда;
- б) только материальные расходы
- в) материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы
- г) прочие расходы

Верный ответ: в) материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы

**2. Компетенция/Индикатор:** ИД-9<sub>ПК-2</sub> способен разработать план маркетинговой деятельности

**Вопросы, задания**

1. Конкурентные методы ценообразования
2. Методы ценообразования, ориентированные на спрос
3. Решите задачу.  
Эластичность спроса по цене на продукцию предприятия равна 2,75.  
1. Определите последствия снижения цены на 500 руб., если до этого снижения объем реализации составлял 1000 изделий по цене 17,5 тыс.руб., а общие затраты были равны 10000 тыс. руб. (в том числе постоянные — 2000 тыс. руб.) на весь объем производства.  
2. Определите, выгодно ли предприятию снижение цены на 500 руб./ед., если уровень постоянных издержек составлял 50% от общих расходов.  
4. Проведите расчеты, сколько изделий компания должна произвести, чтобы покрыть все свои затраты и получить прибыль?  
Данные, характеризующие деятельность компании, следующие:  
1) выручка от продаж – 386 тыс.руб.,  
2) переменные затраты – 251 тыс.руб.,  
3) постоянные затраты – 100 тыс.руб.,  
4) прибыль – 35 тыс.руб.,  
5) цена – 386 руб./шт.,  
6) объем реализации – 1000 шт.,  
7) средние переменные затраты – 251 руб./шт.  
5. Определите возможную оптовую цену без НДС при реализации одного комплекта больничного белья, если калькуляция на 100 комплектов белья следующая:  
1) сырье и основные материалы – 45620 руб.,  
2) вспомогательные материалы – 250 руб.,  
3) топливо и энергия на технологические цели – 4,6 руб.,  
4) оплата труда производственных рабочих – 1060 руб.,  
5) начисления на оплату труда – 30%  
6) расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 47 руб.,  
7) общепроизводственные расходы – 30%  
8) общехозяйственные расходы – 95%  
9) коммерческие расходы – 15,5%  
6. Роль налоговых органов в регулировании цен  
7. Нормативно-законодательная база рыночного ценообразования

**Материалы для проверки остаточных знаний**

1. Целью стратегии «высоких цен» является  
Ответы:  
а) проникновение на рынок, увеличение доли рынка своего товара  
б) увеличение объема продаж  
в) получение сверхприбыли путем «снятия сливок»  
г) с целью дозагрузки производственных мощностей  
Верный ответ: в) получение сверхприбыли путем «снятия сливок»
2. Если коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене больше нуля, то товары являются  
Ответы:  
а) взаимозаменяемыми  
б) взаимодополняемыми  
в) независимыми  
г) нормальными

Верный ответ: а) взаимозаменяемыми

3. В состав оптовой цены входят следующие элементы

Ответы:

- а) себестоимость, налоги и прибыль
- б) оптовая цена предприятия-изготовителя и налоги
- в) оптовая (отпускная) цена изготовителя, снабженческо-сбытовая надбавка и торговая наценка
- г) отпускная цена изготовителя с учетом НДС и издержки посредника

Верный ответ: а) себестоимость, налоги и прибыль

4. Цены, установленные ниже издержек (или ниже, чем «издержки + средний уровень прибыли»)

Ответы:

- а) демпинговые
- б) цены распродажи
- в) цены завышенные
- г) рыночные

Верный ответ: а) демпинговые

5. По своей экономической сути налог на добавленную стоимость представляет собой

Ответы:

- а) Добавленную стоимость, предназначенную для возмещения издержек обращения
- б) Добавленная стоимость предприятия
- в) Косвенный налог на товары массового потребления, устанавливаемый государством
- г) Федеральный косвенный налог на товары и услуги, базой которого служит добавленная стоимость на каждой стадии производства и реализации товара

Верный ответ: г) Федеральный косвенный налог на товары и услуги, базой которого служит добавленная стоимость на каждой стадии производства и реализации товара

6. Предприятие изготавливает дрели и реализует их по цене 7000 руб. за штуку, при этом удельные переменные затраты на единицу продукции составляют 2500 руб., сумма ежемесячных постоянных затрат равна 112500 руб. При каком объеме выпуска предприятие достигнет точки безубыточности?

Ответы:

- а) более 25 штук
- б) более 30 штук
- в) более 35 штук

Верный ответ: а) более 25 штук

7. При цене товара 8000 руб./ед фирма реализует 100 ед. товара, а при цене 10 000 руб./ед – 60 единиц. Определить коэффициент эластичности спроса, выбрать вариант цены и обосновать выбор, если прямые затраты на производство товара составят 4000 руб./ед, а косвенные затраты – 250 000 руб. на весь объем производства

Ответы:

- а) 7000 руб
- б) 8000 руб.
- в) 9000 руб.
- г) 10000 руб.

Верный ответ: б) 8000 руб.

8. Рассчитайте, как изменятся цены на машиностроительную продукцию в прогнозном периоде. Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене продукции составляла 20%, доля затрат на оплату труда - 26%. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18%, ставки заработной платы вырастут на 15%.

Ответы:

- а) цена вырастет на 18%

- б) цена вырастет на 15%
- в) цена вырастет на 7,5%
- г) цена не изменится

Верный ответ: в) цена вырастет на 7,5%

9. Отпускная цена предприятия с НДС 1 метра ткани составила 500 руб., снабженческо-сбытовая надбавка - 20% к отпускной цене предприятия, торговая наценка - 15% к продажной цене оптового посредника. Какова розничная цена 1 метра ткани?

Ответы:

- а) 600 руб.
- б) 690 руб.
- в) 750 руб.

Верный ответ: б) 690 руб.

10. Определите среднюю хронологическую цену товара за полугодие.

Исходные данные о цене товара на начало каждого месяца (тыс. руб./т): январь - 48, февраль - 45, март - 43, апрель - 40, май - 46, июнь - 48.

Ответы:

- а) 45,3 тыс.руб.
- б) 53,3 тыс.руб.
- в) 45,7 тыс.руб.

Верный ответ: а) 45,3 тыс.руб.

## **II. Описание шкалы оценивания**

*Оценка: 5 («отлично»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений

*Оценка: 4 («хорошо»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки

*Оценка: 3 («удовлетворительно»)*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня

*Оценка: 2 («неудовлетворительно»)*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа не выполнена или выполнена преимущественно неправильно

## **III. Правила выставления итоговой оценки по курсу**

Итоговая оценка по курсу определяется по результатам выполнения контрольных мероприятий текущего контроля и оценки за экзамен.