

**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 и экономическая безопасность предприятия (организации)**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Очно-заочная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Ценообразование**

**Москва  
2021**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Преподаватель

(должность)

|                                                                                   |                                                    |                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                |
|                                                                                   | Владелец                                           | Шуринова Е.В.                  |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | R5227b43f-ShurinovaYV-390efe14 |

(подпись)

Е.В.

Шуринова

(расшифровка  
подписи)

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

(должность, ученая степень, ученое  
звание)

|                                                                                   |                                                    |                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                |
|                                                                                   | Владелец                                           | Унижаев Н.В.                   |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | Rb43f42d6-UnizhayevNV-2454ef20 |

(подпись)

Н.В. Унижаев

(расшифровка  
подписи)

Заведующий  
выпускающей кафедры

(должность, ученая степень, ученое  
звание)

|                                                                                   |                                                    |                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                |
|                                                                                   | Владелец                                           | Курдюкова Г.Н.                 |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | R6ab6dd0d-KurdiukovaGN-ca01d8d |

(подпись)

Г.Н.

Курдюкова

(расшифровка  
подписи)

## 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-3 способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами

и включает:

для текущего контроля успеваемости:

Форма реализации: Письменная работа

1. Принципы и методы определения рыночной цены товаров, работ, услуг (Решение задач)
2. Теоретические основы рыночного ценообразования (Тестирование)
3. Ценовая политика и стратегии ценообразования (Контрольная работа)

### БРС дисциплины

8 семестр

| Раздел дисциплины                                                 | Веса контрольных мероприятий, % |      |      |      |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------|------|------|------|
|                                                                   | Индекс КМ:                      | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 |
|                                                                   | Срок КМ:                        | 4    | 9    | 15   |
| Теоретические основы рыночного ценообразования                    |                                 |      |      |      |
| Цена как экономическая категория                                  |                                 | +    |      |      |
| Система цен, классификация цен                                    |                                 | +    |      |      |
| Формирование цены, состав и структура цены                        |                                 | +    |      |      |
| Ценовая политика и стратегии ценообразования                      |                                 |      |      |      |
| Ценовая политика предприятия                                      |                                 |      | +    | +    |
| Ценовые стратегии                                                 |                                 |      | +    |      |
| Тактика ценообразования                                           |                                 |      | +    |      |
| Принципы и методы определения рыночной цены товаров, работ, услуг |                                 |      |      |      |
| Методы затратного ценообразования                                 |                                 |      | +    | +    |

|                                                        |    |    |    |
|--------------------------------------------------------|----|----|----|
| Методы рыночного ценообразования                       |    | +  | +  |
| Методы ценообразования, ориентированные на конкуренцию |    | +  | +  |
| Финансовый анализ решений в ценообразовании            |    | +  | +  |
| Вес КМ:                                                | 30 | 35 | 35 |

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

## 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-3               | ПК-3(Компетенция) | Знать:<br>Основы построения, расчета и анализа системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микроуровне<br>Теоретические основы рыночного ценообразования<br>Уметь:<br>С помощью типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать и обосновать структуру и уровень цен на различные виды продукции (услуг). | Теоретические основы рыночного ценообразования (Тестирование)<br>Ценовая политика и стратегии ценообразования (Контрольная работа)<br>Принципы и методы определения рыночной цены товаров, работ, услуг (Решение задач) |

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

### **КМ-1. Теоретические основы рыночного ценообразования**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 30

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Тестирование проводится через СДО "Прометей". Тест содержит 20 вопросов. Время проведения - 60 минут

#### **Краткое содержание задания:**

Решите тесты, выбрав один или несколько вариантов правильных ответов

#### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Знать: Теоретические основы рыночного ценообразования</p> | <p>1. Через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена здесь выполняет функцию:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>а) учетно-измерительную;</li><li>б) сбалансирования спроса и предложения;</li><li>в) стимулирующую;</li><li>г) информационную</li></ul> <p>2. В зависимости от обслуживаемой сферы цены делятся на</p> <ul style="list-style-type: none"><li>а) Регулируемые.</li><li>б) Розничные.</li><li>в) Скользящие.</li><li>г) Цены и товары грузового и пассажирского транспорта</li></ul> <p>3. К ценообразующим факторам предложения относятся</p> <ul style="list-style-type: none"><li>а) концентрация производства</li><li>б) рост производительности труда</li><li>в) технический прогресс</li><li>г) затраты на производство</li><li>д) все перечисленное верно</li><li>е) все перечисленное неверно</li></ul> <p>4. Торговая наценка включает в себя следующие составные элементы</p> <ul style="list-style-type: none"><li>а) чистые издержки, связанные с торговлей</li><li>б) чистые издержки обращения и налоги</li><li>в) издержки торгового предприятия, связанные с торговлей, прибыль торгового предприятия и налоги</li><li>г) издержки торгового предприятия, связанные с торговлей, дополнительные издержки по обслуживанию торговых операций в торговле</li></ul> <p>5. К основным признакам рынка свободной конкуренции не относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>а) Наличие большого числа производителей и покупателей товара, в результате доля каждой фирмы на рынке незначительна.</li></ul> |
|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>б) Полная мобильность всех ресурсов, создающая легкость вступления на рынок и выхода из него.</p> <p>в) На рынке есть условия для свободного входа и выхода. Но могут существовать барьеры для входа в рынок, в качестве которых можно назвать лицензии, патенты, торговые марки.</p> <p>г) Информированность покупателей и продавцов о ситуации на рынке. Прозрачность рынка.</p> <p>6.Трансфертные цены используются</p> <p>а) для оценки прибыльности подразделений</p> <p>б) с целью распределения ресурсов и прибылей внутри компании</p> <p>в) как инструмент планирования - регулируют внутрикорпоративные хозяйственные связи</p> <p>г) все перечисленное верно</p> <p>д) все перечисленное неверно</p> <p>7.В международном контракте на поставку партии товара от продавца-экспортера покупателю-импортеру указано, что товар транспортируется морем и оговорено, что экспортер обязуется упаковать товар, доставить его в порт назначения, погрузить на судно и известить импортера о погрузке. Импортер, в свою очередь, оплачивает размещение груза на судне, и понесенные в случае повреждения или утраты товара, убытки. Какой вид международной цены предусматривает данные условия?</p> <p>а) ФОР;</p> <p>б) ФАС;</p> <p>в) ФАО;</p> <p>г) ДАФ;</p> <p>д) ФОБ.</p> <p>8.Какие задачи призваны решать закупочные цены</p> <p>а) ограничения власти предприятий-монополистов</p> <p>б) обеспечение необходимой прибыли сельскохозяйственным производителям</p> <p>в) задачи государственной политики</p> <p>г) решения социальных вопросов</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

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

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

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

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

## **КМ-2. Ценовая политика и стратегии ценообразования**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 35

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольное мероприятие проводится во время аудиторных занятий индивидуально по вариантам. Время проведения - 90 минут

### **Краткое содержание задания:**

Ответить на теоретические вопросы. Решить практические ситуации и принять решение

### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: Основы построения, расчета и анализа системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микроуровне | <ol style="list-style-type: none"><li>1.Выбор ценовой стратегии предприятия обусловлен<ol style="list-style-type: none"><li>а) общей хозяйственной политикой предприятия</li><li>б) особенностью положения предприятия на рынке</li><li>в) ценовым прямым регулированием со стороны государства</li></ol></li><li>2.Основное условие применения стратегии дифференцированного ценообразования<ol style="list-style-type: none"><li>а) возможность позиционирования товара</li><li>б) наличие свободных производственных мощностей</li><li>в) высокая степень конкуренции</li><li>г) низкая эластичность спроса по цене</li></ol></li><li>3.Ценовая политика предприятия должна быть ориентирована на<ol style="list-style-type: none"><li>а) достижение высокого уровня потребительского спроса на свою продукцию</li><li>б) достижение максимальной загрузки производственных мощностей</li><li>в) достижение наибольшего увеличения прибыли</li></ol></li><li>4.К оперативно-тактическим инструментам ценовой политики предприятия относятся<ol style="list-style-type: none"><li>а) краткосрочное изменение цен</li><li>б) ценовая дифференциация</li><li>в) ценовые вариации</li><li>г) все перечисленное неверно</li></ol></li><li>5.Ответьте на вопросы "да" или "нет"<ol style="list-style-type: none"><li>а) При пассивной форме ценообразования изначально задается объем выпуска (продаж), оцениваются затраты, намечается приемлемый уровень рентабельности</li><li>б) Активную ценовую политику проводят только монополии и олигополии, обладающие определенной рыночной силой. Малые предприятия активные формы ценообразования не используют</li></ol></li><li>6.Опишите алгоритм активной формы ценообразования: укажите основные этапы</li></ol> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: С помощью типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать и обосновать структуру и уровень цен на различные виды продукции (услуг).</p> | <p>установления цены</p> <p>1.Проведите анализ ситуации и примите ценовое решение<br/>Минимальная цена продаж продукции предприятия - 5000 руб. за единицу товара. Распределение цен на один и тот же товар составляет от 5000 до 7000 руб., так как существует несколько компаний с разной структурой затрат; 7000 руб. - это максимум того, что заплатят за товар покупатели. На поиск товара с самой низкой ценой (5000 руб.) требуется затратить один час. Если покупатель ничего не ищет, а покупает у первого продавца, он может, если повезет, найти товар по 5000 руб., если не повезет, то он приобретает его по 7000 руб. Допустим, что возможные издержки времени покупатель оценивает от 0 до 2000 руб. в час.<br/>Какая стратегия будет лучшей для покупателя, а какая - для продавца?</p> <p>2.Проведите анализ ситуации и примите ценовое решение<br/>Компания периодически снижает цены.<br/>Минимальная цена продаж при производстве 40 единиц продукции равна 50 тыс.руб. за единицу. Конкуренты с такой же структурой затрат могут свободно выйти на рынок. Какую цену должна установить компания при таких условиях?</p> <p>3.Фирма на условиях скользящих цен получила заказ на поставку оборудования. Дата получения заказа – ноябрь 2018 года, срок поставки – сентябрь 2019 г. Предложенные поставщиком условия скользящих определяют следующую раскладку цены на составляющие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- стоимость материалов – 50%</li> <li>- стоимость рабочей силы – 20%</li> <li>- арендная плата – 10%</li> <li>- неизменяемая часть цены – 20%</li> </ul> <p>Предполагается, что за 2018–2019 гг. цены на материалы вырастут на 12%, арендная плата – на 10%, а ставки номинальной заработной платы повысятся в машиностроении на 5%. Определите ожидаемый процент повышения цены.</p> <p>4.Рассчитайте платежи импортера при ввозе товара на территорию РФ. Исходные данные:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- цена покупки единицы товара – 100 долл. США</li> <li>- курс 1 доллар США = 65 руб.</li> <li>- ставка импортной пошлины – 10% на единицу товара</li> <li>- ставка налога на добавленную стоимость – 18%</li> <li>- сумма сборов за таможенное оформление товара – 20 тыс.руб.</li> <li>- количество реализованной продукции – 500 штук</li> </ul> <p>5.Рассчитайте оптовую цену закупки, исходя из</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>следующих данных:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оптовая отпускная цена единицы товара – 7200 руб.</li> <li>- издержки обращения посредника – 750 руб. на единицу товара</li> <li>- рентабельность, планируемая посредником – 30%</li> <li>- НДС для посредника – 18%</li> </ul> <p>6.Определить прибыль предприятия, составить структуру отпускной цены предприятия с НДС, если известны следующие данные:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- себестоимость изделия – 800 руб.,</li> <li>- НДС – 18% к отпускной цене без НДС,</li> <li>- отпускная цена предприятия (с НДС) – 1180 руб.</li> </ul> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

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

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

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

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

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

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Решение задач

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 35

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольное мероприятие проводится во время аудиторных занятий индивидуально по вариантам. Время на решение задач - 60 минут

#### Краткое содержание задания:

Разберите практические ситуации, обоснуйте расчетами решения

#### Контрольные вопросы/задания:

|                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: С помощью типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать и обосновать структуру и уровень цен на различные виды продукции (услуг).</p> | <p>1.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>2.Определите цену на новую модель мини-трактора, если основными параметрами являются мощность двигателя и срок службы. Новая модель мощностью</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

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.

3. Определить отпускную цену на новый автомобиль балловым методом при следующих условиях.

Отпускная цена базового автомобиля составляет 1 000 000 руб.

| 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             |

4. Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия равна 2,75.

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.

2. Определить, выгодно ли предприятию снижение цены на 500 руб./ед., если уровень постоянных издержек составлял 50% от общих расходов.

5. Решите задачу. Постройте график модели безубыточности

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?

6. Полные затраты предприятия на единицу изделия составили в текущем году 4300 руб. При расчете цены запланировано, что доля прибыли в цене составляет 20%. В условиях инфляции прогнозируется рост затрат на 8%. Рассчитать:

а) цену в текущем году;

б) цену, которая будет полностью возмещать затраты фирмы и сохранит прибыль на единицу изделия в прежнем размере;

в) цену, которая не только возместит затраты, но и обеспечит коэффициент прибыльности 20%.

#### Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

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

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

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

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

## 8 семестр

**Форма промежуточной аттестации:** Зачет с оценкой

### Процедура проведения

Зачет проводится в письменной форме по билетам. Каждый билет включает теоретические вопросы из всех разделов курса и одну задачу. Время от выполнения задания - не более 60 минут

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

#### **1. Компетенция/Индикатор:** ПК-3(Компетенция)

#### **Вопросы, задания**

1. Функцией, показывающей во что обходится обществу удовлетворение конкретной потребности в той или иной продукции, является:
  - а) регулирующая
  - б) стимулирующей
  - в) учетная
  - г) информационная
2. К факторам внешней среды, влияющим на процесс ценообразования, не относятся:
  - а) потребители
  - б) государство
  - в) издержки производства
  - г) конкуренты
3. На какую категорию товаров падает спрос при росте денежных доходов населения:
  - а) товаров первой необходимости
  - б) бытовые услуги
  - в) предметы роскоши
  - г) товары с единичной эластичностью спроса
4. Если при снижении цены выручка от реализации остается постоянной, то это:
  - а) эластичный спрос
  - б) неэластичный спрос
  - в) спрос с единичной эластичностью
  - г) спрос с положительной эластичностью
5. Целью стратегии «высоких цен» является:
  - 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
6. Разница между экономической ценностью товара для покупателя и ценой, по которой ему этот товар удалось купить – это:
  - а) плановая скидка
  - б) тактическая скидка
  - в) премия покупателю
  - г) премия продавцу
7. Фирма изготавливает насосы и реализует их по цене 8000 р. за штуку, при этом удельные переменные затраты на единицу продукции составляют 3000 р., сумма

ежемесячных постоянных затрат равна 120000 р. При каком объеме выпуска предприятие достигнет точки безубыточности?

8. Определить, как изменение цен на сырье повлияет на критический объем выпуска продукции (в предыдущей задаче). В результате роста цен на сырье общий рост переменных затрат составит 10%.

9. 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.

10. Определить дуговой коэффициент эластичности спроса по цене, если известно, что при цене 200 руб. объем спроса на товар 6000 единиц, а при цене 300 руб. – 4000 единиц:

- а) -1
- б)  $|-1|$
- в) -0,4
- г)  $|-0,4|$

11. Фирма на условиях скользящих цен получила заказ на поставку оборудования. Дата получения заказа – январь 2018 г., срок поставки – декабрь 2018 г. Предложенные поставщиком условия скользящего определения определяют следующую раскладку цены на составляющие: стоимость материалов – 50%, стоимость рабочей силы – 20%.

Предполагается, что в прогнозном периоде цены на материалы вырастут на 10%, а ставки номинальной заработной платы повысятся в отрасли на 15%. Приняв базисную цену за 100 условных единиц, определите ожидаемый процент повышения цены.

12. Предприятие устанавливает цену на новое изделие. Прогнозируемый годовой объем производства — 40000 ед., предполагаемые переменные затраты на единицу изделия — 35 руб. Общая сумма постоянных затрат — 700000 руб. Проект потребует дополнительного финансирования (кредита) в размере 1000000 руб. под 17% годовых. Рассчитать цену с применением метода рентабельности инвестиций.

### Материалы для проверки остаточных знаний

1. 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

2. Набор правил и практических методов, которых целесообразно придерживаться при установлении рыночных цен на конкретные виды продукции, выпускаемые фирмой, - это определение относится к разработке:

Ответы:

- а) ценовой политики фирмы
- б) финансовой политики фирмы
- в) стратегии ценообразования фирмы
- г) тактики ценообразования

Верный ответ: в) стратегии ценообразования фирмы

3. 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

4. Тип рыночной структуры, для которой характерно: присутствие на рынке единственного производителя; отсутствие близких заменителей товара монополиста; существенные барьеры для входа на рынок делают невозможным появление конкурентов

Ответы:

- а) монополия
- б) монополия
- в) олигополия
- г) свободная конкуренция

Верный ответ: а) монополия

5. Производственное предприятие несет полные затраты на изготовление единицы продукции в размере 280 рублей. Из них сумма постоянных затрат составляет 180 рублей. Процентная надбавка, которую предприятие начисляет, реализуя товар, составляет 30% к переменным затратам. Определите цену реализации единицы товара на основе переменных затрат.

Ответы:

- а) 364 рубля;
- б) 234 рубля;
- в) 130 рублей;
- г) 598 рублей;

Верный ответ: в) 130 рублей

6. Переменные затраты – 251 тыс.руб., постоянные затраты – 99,9 тыс.руб., объем реализации – 1000 штук. Цена за единицу изделия, обеспечивающая безубыточное производство (минимальная цена), составит:

Ответы:

- а) 350,9 руб.
- б) 386 руб.
- в) 251 руб.
- г) 99,9 руб.

Верный ответ: а) 350,9 руб.

7. Выберите правильную формулу для расчета цены новой услуги с помощью метода удельных показателей:

Ответы:

- а) Цена нового изделия = Удельная цена / Целевой параметр текущей услуги
- б) Цена нового изделия = Удельная цена x Целевой параметр текущей услуги
- в) Цена нового изделия = Цена базовой услуги x Целевой параметр текущей услуги
- г) Цена нового изделия = Удельная цена x Целевой параметр базовой услуги

Верный ответ: б) Цена нового изделия = Удельная цена x Целевой параметр текущей услуги

8. Фирма дает скидку в 2% дистрибьютеру, который в связи с большим объемом заказов уже имеет скидку в 5%. Тарифная цена равна 4000 руб. Рассчитать цену конечной продажи дистрибьютеру. Скидки суммируются.

Ответы:

- а) 3800 руб.
- б) 3724 руб.
- в) 4280 руб.

Верный ответ: б) 3724 руб.

## ***II. Описание шкалы оценивания***

*Оценка: 5*

*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*

*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*

*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

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