Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 15.10.2026 16:35:12
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf37e839d98ec1c5bb2f5eb89c29abfcd7f43985447

Образовательноечастноеучреждениевысшегообразования
«МОСКОВСКИЙУНИВЕРСИТЕТИМЕНИА.С.ГРИБОЕДОВА»
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ, ЛИДЕРСТВА И МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ
Директор Международного института инновационной экономики, лидерства и менеджмента
_____ А.А. Панарин
«17» декабря 2025г.

ФОНДОЦЕНОЧНЫХСРЕДСТВ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Направление подготовки
38.03.01 Экономика
(уровень бакалавриата)

Направленность/профиль:
«Международные экономические отношения»

Формы обучения: очная, заочная

Москва

Фонд оценочных средств для дисциплины «Ценообразование во внешней торговле». Направление подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль): Международные экономические отношения / Т. А. Борисовская – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова

Фонд оценочных средств является неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины.

Разработчик: Т. А. Борисовская

Заведующий кафедрой: _____/ Т. В. Новикова

1. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Настоящий Фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» является неотъемлемым приложением к рабочей программе дисциплины (РПД) «Ценообразование во внешней торговле». На данный ФОС распространяются все реквизиты утверждения, представленные в РПД по данной дисциплине.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Для определения качества освоения обучающимися учебного материала по дисциплине используются следующие оценочные средства:

№ п/п	Оценочное средство	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Тестирование	Вид контроля, позволяющий оценить изученный теоретический материал.	Вопросы дляпроведениятестирования
2	Практические задания	Вид контроля, позволяющий оценить умение обучающегося применять осваиваемую компетенцию в практических ситуациях и при решении производственных задач	Задания к практическому занятию
3	Контрольная работа	Вид контроля, позволяющий определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций	Задания контрольной работы
4	Самостоятельная работа	Вид контроля, позволяющий оценить проработку теоретического материала, изучение рекомендуемой литературы, выполнение практико-ориентированных заданий (заполнение таблиц, проведение сравнительного анализа, составление схем и др.), решение практических задач, создание презентаций, написание рефератов, подборку нормативного и иного материала и выполнение других заданий	Задания самостоятельной работы
5	Курсовая работа	Вид контроля, позволяющийвыявитьстепень владениябазовыми знаниями,умениями инавыками, необходимымидлякурсового обучения, и определить уровеньвладения новым материалом	Индивидуальные задания (темы) для курсовой работы
6	Зачет/Зачет с оценкой/Экзамен	Вид контроля, позволяющийвыявитьстепень овладениязнаниями, умениями инавыками,необходимыми длядальнейшегоосвоения образовательной программы подготовки	Вопросы дляподготовки к зачету/зачету с оценкой/экзамену

3. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЕ

3.1. Сопроводительная информация.

Разработчик	Т. А. Борисовская
Кафедра	Финансов, экономики и организации производства
Наименованиедисциплины	Ценообразование во внешней торговле
Факультет / институт	Международный институт инновационной экономики, лидерства и менеджмента
Направлениеподготовки / специальность	38.03.01 Экономика
Количество вопросоввоценочных заданиях (диапазон)	14-28
Общеевремятестирования(мин)	90
Общееколичествовопросов/заданийвФОС	28
Размещенность на сайте Университета примерного перечня вопросов, заданий ФОС – для подготовки обучающихся к прохождению оценки (да / нет)	*Да*

3.2. Характеристика оцениваемых компетенций.

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК- 8	Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации **ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации **ИПК-8.3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации

4. СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

4.1. ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ.

Тесты содержат набор вопросов, в полном объеме охватывающие изученный теоретический материал по указанной теме (индикаторы ЗНАТЬ). Выполнение тестов позволяет определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций. Индивидуальный тестовый сеанс для каждого обучающегося формируется по специальному алгоритму, обеспечивающему заданную тематическую структуру и пропорциональное наличие вопросов разного типа и сложности.

При формировании тестов необходимо использовать задания следующих типов:

Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.

Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности.

Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных с последующим объяснением своего выбора.

Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных с последующим объяснением своего выбора.

Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td>Тема 1. Цена как экономическая категория.</td><td>ПК-8. Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации</td><td>ИПК-8.1 Знать: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации</td><td>Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.
Задание 1
Установите соответствие между функциями цены и их характеристиками. К каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.
<table>
<tr><th>Функции цены</th><th>Характеристики</th></tr>
<tr><td>А) Учётная</td><td>1) Способствует развитию производства эффективных товаров и стимулирует сокращение издержек</td></tr>
<tr><td>Б) Стимулирующая</td><td>2) Отражает стоимость товара как денежного эквивалента, позволяет сопоставлять разнородные товары и услуги</td></tr>
<tr><td>В) Распределительная</td><td>3) Обеспечивает перераспределение национального дохода между отраслями, регионами, социальными группами населения</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>Г) Балансирования спроса и предложения</td><td>4) Способствует установлению равновесия между спросом и предложением через изменение уровня цен</td></tr>
<tr><td>Д) Рационального размещения производства</td><td>5) Влияет на перемещение капиталов в более эффективные отрасли и регионы с благоприятной конъюнктурой</td></tr>
</table>

Ответы:
А — 2;
Б — 1;
В — 3;
Г — 4;
Д — 5.

Задание 2
Установите соответствие между видами цен и их характеристиками. К каждой позиции в первом столбце подберите соответствующую позицию из второго столбца.
<table>
<tr><th>Виды цен</th><th>Характеристики</th></tr>
<tr><td>А) Розничная цена</td><td>1) Цена, по которой предприятия продают продукцию оптовым покупателям в больших объёмах</td></tr>
<tr><td>Б) Оптовая цена</td><td>2) Цена, включающая издержки производства, прибыль производителя и налоги; устанавливается на стадии первичного сбыта</td></tr>
<tr><td>В) Отпускная цена производителя</td><td>3) Цена, по которой товары продаются конечным потребителям через розничную торговую сеть; включает оптовую цену и торговую наценку</td></tr>
<tr><td>Г) Биржевая цена</td><td>4) Цена, формируемая в ходе торгов на бирже и отражающая текущее соотношение спроса и предложения на стандартизированные товары</td></tr>
<tr><td>Д) Регулируемая цена</td><td>5) Цена, уровень которой ограничен или установлен государственными органами (например,</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td></td><td>на социально значимые товары)</td></tr>
</table>

Ответы:
А — 3;
Б — 1;
В — 2;
Г — 4;
Д — 5.</td></tr>
<tr><td>Тема 2. Классификация цен и их систем.</td><td>ПК-8. Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации</td><td>ИПК-8.1 Знать: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации</td><td>Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.
Задание 1
Установите соответствие между классификационными группами цен и конкретными видами цен, которые к ним относятся. К каждой позиции в первом столбце подберите соответствующие позиции из второго столбца (обратите внимание: одному элементу первого столбца может соответствовать несколько элементов второго столбца).
<table>
<tr><td>Классификационная группа цен</td><td>Виды цен</td></tr>
<tr><td rowspan="3">А) По сфере обслуживания национальной экономики</td><td>1) Розничная цена</td></tr>
<tr><td>2) Оптовая цена предприятия</td></tr>
<tr><td>3) Закупочная цена</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Б) По степени государственного регулирования</td><td>4) Свободная цена</td></tr>
<tr><td>5) Регулируемая цена</td></tr>
<tr><td>6) Фиксированная цена</td></tr>
<tr><td rowspan="3">В) По стадиям ценообразования</td><td>7) Отпускная цена производителя</td></tr>
<tr><td>8) Цена оптовой закупки</td></tr>
<tr><td>9) Розничная цена</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Г) По способу фиксации в договоре</td><td>10) Твёрдая цена</td></tr>
<tr><td>11) Скользящая цена</td></tr>
<tr><td>12) Цена с последующей фиксацией</td></tr>
</table>

Ответы:
А — 1, 2, 3;
Б — 4, 5, 6;
В — 7, 8, 9;</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>Г — 10, 11, 12.

Задание 2
Установите соответствие между видами цен и их основными характеристиками. К каждой позиции в первом столбце подберите соответствующую позицию из второго столбца.
<table>
<tr><th>Виды цен</th><th>Характеристики</th></tr>
<tr><td>А) Справочная цена</td><td>1) Цена, публикуемая производителем в каталогах, прейскурантах, периодических печатных изданиях; служит ориентиром для участников рынка</td></tr>
<tr><td>Б) Аукционная цена</td><td>2) Цена, формируемая в результате торгов на аукционе; зависит от соотношения спроса и предложения среди участников аукциона</td></tr>
<tr><td>В) Биржевая цена</td><td>3) Цена, складывающаяся на биржевых торгах на стандартизированные товары (нефть, металлы, зерно и т. д.)</td></tr>
<tr><td>Г) Трансфертная цена</td><td>4) Цена, применяемая при сделках между подразделениями одной компании или между аффилированными организациями</td></tr>
<tr><td>Д) Прейскурантная цена</td><td>5) Публикуемая цена изготовителя или продавца, часто являющаяся отправной точкой для дальнейших переговоров и предоставления скидок</td></tr>
<tr><td>Е) Цена производства</td><td>6) Цена, определяемая на основе издержек производства плюс средняя норма прибыли в отрасли</td></tr>
</table>

Ответы:</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			А — 1; Б — 2; В — 3; Г — 4; Д — 5; Е — 6.
Тема 3. Ценообразующие факторы.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации	Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности. Задание 1 Установите правильную последовательность этапов анализа ценообразующих факторов при разработке ценовой политики организации. Расставьте пункты в порядке их выполнения — от первого к последнему. 1. Анализ государственного регулирования цен в отрасли (налоги, субсидии, ограничения). 2. Определение целей ценообразования (максимизация прибыли, захват доли рынка и т.д.). 3. Оценка уровня конкуренции и анализ цен конкурентов. 4. Анализ платёжеспособного спроса и потребительских предпочтений. 5. Расчёт себестоимости продукции и оценка внутренних издержек. 6. Прогнозирование влияния макроэкономических факторов (инфляция, курс валют, ставки ЦБ). 7. Формирование окончательной цены с учётом всех факторов. Правильный ответ: 2 → 5 → 4 → 3 → 1 → 6 → 7 Задание 2 Установите последовательность влияния факторов на формирование розничной цены товара, начиная с базового уровня цены и заканчивая конечной ценой для потребителя. Расставьте элементы в логической цепочке формирования цены. 1. Торговая наценка розничного продавца. 2. Себестоимость производства товара. 3. Снабженческо-сбытовая (оптовая) наценка. 4. Прибыль производителя.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			5. Косвенные налоги (НДС, акцизы). Правильный ответ: 2 → 4 → 5 → 3 → 1
Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации	Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности. Задание 1 Установите правильную последовательность этапов процесса ценообразования с учётом характеристик рынка. Расставьте пункты в порядке их выполнения — от начального к завершающему. 1. Анализ рыночных условий: тип рынка (монополия, олигополия, совершенная конкуренция), уровень конкуренции, эластичность спроса. 2. Расчёт себестоимости продукции и оценка внутренних издержек производства. 3. Определение целей ценообразования (выживание на рынке, максимизация прибыли, захват доли рынка и т. д.). 4. Анализ ценовой политики конкурентов и существующих рыночных цен на аналогичные товары. 5. Выбор метода ценообразования (затратный, рыночный, параметрический и т. д.) с учётом рыночных условий. 6. Учёт внешних факторов влияния: государственное регулирование, инфляция, курс валют, изменения в налогообложении. 7. Формирование базовой цены и разработка системы скидок/наценок. 8. Тестирование цены на целевом сегменте рынка и корректировка при необходимости. 9. Утверждение окончательной цены и внедрение её в коммерческую практику. Правильный ответ: 3 → 2 → 1 → 4 → 5 → 6 → 7 → 8 → 9 Задание 2 Установите последовательность действий при применении затратного метода ценообразования («средние издержки + прибыль»). Расставьте этапы в логической цепочке расчёта цены.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			1. Расчёт переменных издержек на единицу продукции. 2. Определение планируемого объёма производства/продаж. 3. Расчёт постоянных издержек на весь объём производства. 4. Расчёт полной себестоимости единицы продукции: сумма постоянных и переменных издержек. 5. Определение нормы прибыли (в % или абсолютном значении), которую предприятие планирует получить. 6. Расчёт суммы прибыли на единицу продукции (на основе нормы прибыли и себестоимости). 7. Формирование окончательной цены: себестоимость + прибыль. 8. Учёт косвенных налогов (НДС, акцизы) и включение их в розничную цену. Правильный ответ: 2 → 3 → 1 → 4 → 5 → 6 → 7 → 8
Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации	Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных с последующим объяснением своего выбора. Задание 1 Выберите один правильный ответ. Какой вид издержек не зависит от объёма производства и остаётся постоянным в краткосрочном периоде? а) Переменные издержки б) Прямые издержки в) Постоянные издержки г) Производственные издержки д) Материальные издержки Правильный ответ: в Обоснование: Постоянные издержки не зависят от объёма производства — они остаются неизменными в краткосрочном периоде, даже если производство остановлено. К ним относятся, например, аренда помещений, зарплата управленческого персонала, амортизация оборудования. В отличие от них, переменные издержки напрямую связаны с объёмом выпуска продукции.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Задание 2 Выберите один правильный ответ. Какой элемент не включается в расчёт себестоимости продукции при формировании цены? а) Сырьё и материалы б) Заработная плата производственных рабочих в) Расходы на рекламу и продвижение товара г) Амортизация производственного оборудования д) Коммунальные расходы на производственные помещения Правильный ответ: в Обоснование: Расходы на рекламу и продвижение товара не включаются в расчёт себестоимости продукции, поскольку относятся к коммерческим (внепроизводственным) расходам. Себестоимость отражает затраты непосредственно на производство и реализацию продукции
Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации	Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных с последующим объяснением своего выбора. Задание 1 Выберите один правильный ответ. Какая ценовая стратегия наиболее подходит для нового высокотехнологичного товара с уникальными свойствами при низком уровне конкуренции? а) Стратегия проникновения на рынок (низкие цены) б) Стратегия «снятия сливок» (высокие цены) в) Стратегия следования за рынком (цены на уровне среднерыночных) г) Стратегия демпинга (цены ниже себестоимости) д) Стратегия дифференцированных цен Правильный ответ: б Обоснование:

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Стратегия «снятия сливок» оптимальна для нового высокотехнологичного товара с уникальными свойствами, поскольку: позволяет максимизировать прибыль на начальном этапе за счёт готовности части потребителей платить высокую цену за инновацию; компенсирует высокие затраты на НИОКР и запуск производства; работает при низком уровне конкуренции — отсутствие прямых аналогов даёт возможность устанавливать премиальную цену; со временем цена может быть снижена для привлечения более широкого круга покупателей. Задание 2 Выберите один правильный ответ. Компания производит бытовую технику и сталкивается с высокой конкуренцией на рынке. Какой подход к ценообразованию будет наиболее рациональным для сохранения доли рынка? а) Затратный метод с высокой нормой прибыли б) Метод ориентации на конкурентов (конкурентное ценообразование) в) Метод престижных цен г) Метод «снятия сливок» д) Метод ценовых линий без учёта рыночной ситуации Правильный ответ: б Обоснование: Метод ориентации на конкурентов оптимален в условиях высокой конкуренции, потому что: позволяет удерживать цены на уровне или чуть ниже среднерыночных, что критично для сохранения доли рынка; снижает риск ценовой войны при разумном подходе — компания реагирует на действия лидеров рынка, но не инициирует резкие снижения цен; учитывает реальное состояние спроса и предложения: цены формируются исходя из того, сколько готовы платить потребители при текущем уровне конкуренции, а не только на основе издержек компании.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации	Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных с последующим объяснением своего выбора. Задание 1 Выберите все правильные ответы. Какие из перечисленных мер относятся к прямому государственному регулированию цен? Отметьте все верные варианты. а) Установление предельных уровней цен на отдельные товары б) Введение акцизов на табачную продукцию в) Установление фиксированных цен на услуги естественных монополий г) Предоставление налоговых льгот производителям д) Установление минимальных цен на алкогольную продукцию е) Регулирование таможенных пошлин ж) Установление предельных размеров торговых надбавок Правильные ответы: а, в, д, ж. Обоснование: Прямое регулирование предполагает непосредственное установление ценовых параметров государством. К нему относятся: предельные уровни цен — государство задаёт верхний или нижний лимит цены; фиксированные цены — жёстко установленные тарифы (например, на услуги ЖКХ); минимальные цены — запрет продажи ниже установленного уровня (часто применяется для алкоголя); ограничение торговых надбавок — лимитирование наценок посредников и розничных продавцов. Остальные варианты (б, г, е) — это косвенные меры: они влияют на цены опосредованно через изменение издержек или спроса, но не устанавливают конкретные ценовые ограничения. Задание 2 Выберите все правильные ответы.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Для каких из перечисленных товаров/услуг в РФ чаще всего применяется государственное регулирование цен? Отметьте все подходящие варианты. а) Бензин и дизельное топливо б) Хлеб и хлебобулочные изделия в) Услуги ЖКХ (электроэнергия, отопление, водоснабжение) г) Смартфоны и бытовая электроника д) Лекарственные препараты из перечня жизненно необходимых и важнейших е) Услуги такси в крупных городах ж) Железнодорожные пассажирские перевозки Правильные ответы: в, д, ж. Обоснование: Государственное регулирование цен применяется к товарам и услугам, имеющим особую социальную значимость либо относящимся к естественным монополиям: услуги ЖКХ — относятся к сферам естественных монополий, их доступность критически важна для населения, а конкуренция невозможна или нецелесообразна; жизненно необходимые лекарства — регулирование защищает граждан от необоснованного роста цен на препараты, без которых невозможно лечение серьёзных заболеваний; железнодорожные перевозки — РЖД является естественной монополией, поэтому тарифы на пассажирские перевозки регулируются государством для обеспечения доступности транспорта. Остальные товары (а, б, г, е) относятся к конкурентным рынкам, где цены формируются преимущественно под влиянием спроса и предложения. Государственное вмешательство здесь ограничено и носит эпизодический характер.
Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на	Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных с последующим объяснением своего выбора. Задание 1 Выберите все правильные ответы. Какие из перечисленных факторов финансово-кредитной системы

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
	показатели организации	экономические показатели организации	непосредственно влияют на уровень цен в экономике? Отметьте все верные варианты. а) Ключевая ставка Центрального банка б) Норма обязательных резервов для коммерческих банков в) Уровень безработицы в стране г) Объём денежной массы в обращении д) Курс национальной валюты по отношению к иностранным валютам е) Уровень производительности труда ж) Размер государственных субсидий отдельным отраслям Правильные ответы: а, б, г, д, ж. Обоснование: Перечисленные факторы напрямую связаны с финансово-кредитной системой и влияют на ценообразование: Ключевая ставка ЦБ определяет стоимость заёмных средств для банков и бизнеса — её повышение ведёт к удорожанию кредитов и росту цен. Норма обязательных резервов влияет на объём кредитования: её повышение сокращает кредитные возможности банков, что может сдерживать инфляцию. Объём денежной массы — избыточная эмиссия приводит к инфляции и росту цен, дефицит денег — к дефляции. Курс национальной валюты влияет на стоимость импортных товаров и сырья: ослабление курса ведёт к подорожанию импорта и росту внутренних цен. Государственные субсидии снижают издержки производителей, позволяя сдерживать цены на социально значимые товары. Факторы «уровень безработицы» и «производительность труда» относятся к реальным экономическим процессам и влияют на цены косвенно, через спрос и предложение. Задание 2 Выберите все правильные ответы. Какие механизмы финансово-кредитной политики могут способствовать снижению уровня цен (дезинфляции) в экономике? Отметьте все подходящие

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			варианты. а) Снижение ключевой ставки Центрального банка б) Повышение нормы обязательных резервов в) Продажа Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке г) Увеличение объёмов рефинансирования коммерческих банков д) Укрепление национальной валюты е) Введение ограничений на выдачу потребительских кредитов ж) Снижение налогов для предприятий Правильные ответы: б, в, д, е. Обоснование: Выбранные меры способствуют снижению уровня цен через следующие механизмы: Повышение нормы обязательных резервов сокращает кредитные ресурсы банков, снижая объём денежной массы и совокупного спроса, что сдерживает рост цен. Продажа гособлигаций ЦБ изымает ликвидность из экономики: участники рынка платят деньги за бумаги, уменьшая количество денег в обращении и снижая инфляционное давление. Укрепление национальной валюты снижает стоимость импорта и импортного сырья, что ведёт к удешевлению конечной продукции и сдерживанию цен. Ограничения на выдачу потребительских кредитов сокращают платёжеспособный спрос населения, снижая давление на цены со стороны спроса. Остальные варианты имеют противоположный эффект: снижение ключевой ставки и увеличение рефинансирования стимулируют кредитование и рост денежной массы, что разгоняет инфляцию; снижение налогов для предприятий может снизить издержки, но не гарантирует снижения цен — компании могут направить экономию на прибыль.
Тема 9. Ценообразование и инфляция.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие	Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом. Задание 1 Вопрос: Как называется общий рост уровня цен на товары и услуги в экономике?

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
	на экономические показатели организации	влияние на экономические показатели организации	Ответ: инфляция. Задание 2 Вопрос: Какой экономический показатель, отражающий изменение цен на потребительскую корзину, используют для измерения инфляции? Ответ: индекс. (Полный термин — индекс потребительских цен, ИПЦ)

Критерии оценивания тестового задания:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	от 90 до 100 % правильно выполненных заданий
хорошо	от 70 до 89 % правильно выполненных заданий
удовлетворительно	от 50 до 69 % правильно выполненных заданий
неудовлетворительно	менее 50 % правильно выполненных заданий

4.2 ТИПОВЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Практические заданиядолжны отражать умение обучающегося применять осваиваемую компетенцию в практических ситуациях и при решении производственных задач (индикаторы УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ).

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
Тема 1. Цена как экономическая категория.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Задание 1 Условие: Себестоимость производства одной единицы товара составляет 800 руб. Компания планирует установить норму прибыли на уровне 25 % от себестоимости. Рассчитайте отпускную цену товара без учёта налогов. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 1000. Решение: Рассчитываем сумму прибыли: 800·0,25=200 руб.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Рассчитываем отпускную цену: 800+200=1000 руб. Задание 2 Условие: Компания производит и продаёт бытовую химию. Известны следующие данные: себестоимость одной упаковки — 60 руб.; ставка НДС — 20 %; торговая наценка розничного продавца — 30 % от отпускной цены производителя (без НДС). Рассчитайте розничную цену одной упаковки товара. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 103. Решение: Рассчитываем отпускную цену производителя без НДС с учётом прибыли (предполагаем, что производитель закладывает минимальную прибыль в размере 10 % от себестоимости): 60·1,10=66 руб. Рассчитываем НДС производителя: 66·0,20=13,2 руб. Отпускная цена производителя с НДС: 66+13,2=79,2 руб. Рассчитываем торговую наценку: 79,2·0,30=23,76 руб. Рассчитываем розничную цену: 79,2+23,76=102,96 руб., округляем до 103 руб.
Тема 2. Классификация цен и их систем.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Задание 1 Условие: Предприятие производит мебель. Известны следующие данные по одной из моделей шкафа: себестоимость единицы продукции — 12 000 руб.; планируемая рентабельность — 25 % от себестоимости; ставка НДС — 20 %. Рассчитайте отпускную цену производителя с учётом НДС. Ответ дайте в рублях, указав только цифру.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Ответ: 18000. Решение: Рассчитываем прибыль: 12 000·0,25=3 000 руб. Рассчитываем цену без НДС: 12 000+3 000=15 000 руб. Рассчитываем НДС: 15 000·0,20=3 000 руб. Рассчитываем отпускную цену с НДС: 15 000+3 000=18 000 руб. Задание 2 Условие: Компания продаёт электроинструменты. Имеются следующие данные по конкретной модели дрели: отпускная цена производителя без НДС — 4 500 руб.; оптовая наценка — 15 % от отпускной цены производителя; ставка НДС — 20 %; розничная наценка — 20 % от цены оптовой организации (без НДС). Рассчитайте розничную цену товара. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 7452. Решение: Рассчитываем оптовую наценку: 4 500·0,15=675 руб. Рассчитываем цену оптовой организации без НДС: 4 500+675=5 175 руб. Рассчитываем НДС для оптовой организации: 5 175·0,20=1 035 руб. Рассчитываем цену оптовой организации с НДС: 5 175+1 035=6 210 руб. (эта сумма нужна для учёта НДС, но розничная наценка считается от цены без НДС). Рассчитываем розничную наценку: 5 175·0,20=1 035 руб. Рассчитываем розничную цену без НДС: 5 175+1 035=6 210 руб. Рассчитываем НДС для розничной цены: 6 210·0,20=1 242 руб. Рассчитываем итоговую розничную цену с НДС: 6 210+1 242=7 452 руб.
Тема 3.	**ПК-8.** Способен	**ИПК-8.3 Владеть**:	Задание 1

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
Ценообразующие факторы.	осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Условие: Компания производит кухонные гарнитуры. Рассчитайте отпускную цену одной единицы продукции с учётом следующих ценообразующих факторов: себестоимость производства одного гарнитура — 45 000 руб.; планируемая рентабельность — 20 % от себестоимости; ставка НДС — 20 %. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 64800. Решение: Рассчитываем сумму прибыли: 45 000·0,20=9 000 руб. Определяем цену без НДС: 45 000+9 000=54 000 руб. Рассчитываем НДС: 54 000·0,20=10 800 руб. Рассчитываем отпускную цену с НДС: 54 000+10 800=64 800 руб. Задание 2 Условие: Предприятие выпускает спортивные кроссовки. На формирование цены влияют следующие факторы: себестоимость одной пары — 2 500 руб.; повышение закупочных цен на сырьё на 8 % (это увеличивает себестоимость на тот же процент); планируемая норма прибыли — 30 % от новой себестоимости; ставка НДС — 20 %. Рассчитайте окончательную отпускную цену одной пары кроссовок с учётом всех факторов. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 4212 Решение: Рассчитываем увеличение себестоимости из-за роста цен на сырьё: 2 500·0,08=200 руб.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Определяем новую себестоимость: 2 500+200=2 700 руб. Рассчитываем прибыль: 2 700·0,30=810 руб. Определяем цену без НДС: 2 700+810=3 510 руб. Рассчитываем НДС: 3 510·0,20=702 руб. Рассчитываем отпускную цену с НДС: 3 510+702=4 212 руб.
Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Задание 1 Условие: Предприятие выпускает офисные стулья. Рынок характеризуется высокой конкуренцией, множество игроков предлагают схожие товары. Компания решает использовать метод конкурентного ценообразования. Известны следующие данные: средняя рыночная цена аналогичного стула — 3 500 руб.; компания хочет установить цену на 5 % ниже среднерыночной, чтобы привлечь больше покупателей; ставка НДС — 20 %. Рассчитайте окончательную розничную цену стула с учётом НДС, которую установит компания. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 3990. Решение: Рассчитываем цену без НДС на 5 % ниже рыночной: 3 500·0,95=3 325 руб. Рассчитываем НДС: 3 325·0,20=665 руб. Рассчитываем розничную цену с НДС: 3 325+665=3 990 руб. Задание 2 Условие: Компания производит детские велосипеды. На рынке — монополистическая конкуренция, товар имеет уникальные особенности (съёмные боковые колёса, регулируемая высота сиденья). Предприятие применяет затратный метод ценообразования («средние издержки + прибыль»). Имеются следующие данные:

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			себестоимость одного велосипеда — 8 000 руб.; планируемая норма прибыли — 25 % от себестоимости; ставка НДС — 10 % (детские товары облагаются по льготной ставке); для стимулирования продаж компания предоставляет скидку 10 % от цены с НДС. Рассчитайте итоговую цену велосипеда для покупателя со скидкой. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 9900 Решение: Рассчитываем прибыль: 8 000·0,25=2 000 руб. Определяем цену без НДС: 8 000+2 000=10 000 руб. Рассчитываем НДС (10 %): 10 000·0,10=1 000 руб. Рассчитываем цену с НДС: 10 000+1 000=11 000 руб. Рассчитываем размер скидки (10 %): 11 000·0,10=1 100 руб. Рассчитываем итоговую цену со скидкой: 11 000−1 100=9 900 руб.
Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Задание 1 Условие: Предприятие производит кухонные ножи. Известны следующие данные: переменные издержки на единицу продукции — 450 руб.; постоянные издержки за период — 180 000 руб. (на весь объём производства); планируемый объём продаж — 1 200 шт. в период; норматив рентабельности — 20 % от совокупных издержек на единицу продукции. Рассчитайте отпускную цену одного ножа (без НДС) с учётом всех издержек и запланированной прибыли. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 720. Решение: Рассчитываем постоянные издержки на единицу продукции: 180 000/1 200 =150 руб.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Определяем совокупные издержки на единицу: 450+150=600 руб. Рассчитываем прибыль на единицу (20 % от издержек): 600·0,20=120 руб. Рассчитываем отпускную цену: 600+120=720 руб. Задание 2 Условие: Компания выпускает настольные лампы. В текущем периоде наблюдаются следующие показатели: себестоимость одной лампы (полные издержки) — 1 400 руб.; рыночная цена аналогичной продукции конкурентов — 1 800 руб.; чтобы завоевать долю рынка, компания решает установить цену на 5 % ниже среднерыночной; при этом компания не готова работать с рентабельностью ниже 15 % от себестоимости. Определите, соответствует ли планируемая цена минимальному уровню рентабельности компании. Для ответа рассчитайте фактическую рентабельность при планируемой цене (в процентах). Ответ дайте в процентах, указав только цифру. Ответ: 22. Решение: Рассчитываем планируемую отпускную цену (на 5 % ниже 1 800 руб.): 1 800·0,95=1 710 руб. Рассчитываем прибыль при этой цене: 1 710−1 400=310 руб. Определяем фактическую рентабельность: (310/1400)·100%≈22,14% Сравниваем с минимальным уровнем (15 %). 22,14 % > 15 %, значит, условие выполняется.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Задание 1 Условие: Компания производит и продаёт беспроводные наушники. На рынке присутствуют два основных конкурента с аналогичными товарами: конкурент А продаёт наушники по цене 2 800 руб.; конкурент Б — по цене 3 200 руб. Компания решила применить стратегию среднерыночной цены: установить цену ровно посередине между ценами конкурентов. При этом на товар действует ставка НДС — 20 %. Рассчитайте розничную цену наушников с учётом НДС по выбранной стратегии. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 3600. Решение: Находим среднерыночную цену без НДС: (2800+3200)/2= 6000/2 = 3000 руб. Рассчитываем сумму НДС (20 %): 3 000·0,20=600 руб. Определяем розничную цену с НДС: 3 000+600=3 600 руб. Задание 2 Условие: Предприятие выпускает спортивные бутылки для воды. Компания использует стратегию проникновения на рынок и устанавливает цену ниже среднерыночной, чтобы быстро завоевать долю рынка. Исходные данные: средняя рыночная цена аналогичной бутылки — 950 руб.; компания устанавливает цену на 15 % ниже среднерыночной; ставка НДС — 20 %; себестоимость производства одной бутылки — 600 руб. Рассчитайте прибыль с одной проданной бутылки (в рублях) при реализации

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			выбранной ценовой стратегии. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 369. Решение: Рассчитываем цену компании без НДС (на 15 % ниже рыночной): 950·(1−0,15)=950·0,85=807,5 руб. Рассчитываем НДС (20 % от цены без НДС): 807,5·0,20=161,5 руб. Определяем розничную цену с НДС: 807,5+161,5=969 руб. Прибыль с одной бутылки (цена с НДС минус себестоимость): 969−600=369 руб.
Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Задание 1 Условие: Предприятие производит хлеб — товар из перечня социально значимых. Государство установило предельную торговую надбавку в размере 15 % для розничных продавцов. Отпускная цена производителя без НДС — 40 руб. за буханку. Ставка НДС — 10 % (для социально значимых продуктов). Рассчитайте максимально возможную розничную цену одной буханки хлеба с учётом государственного регулирования и НДС. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 51. Решение: Рассчитываем НДС производителя: 40·0,10=4 руб. Определяем отпускную цену производителя с НДС: 40+4=44 руб. Рассчитываем максимальную торговую надбавку (15 % от цены производителя без НДС): 40·0,15=6 руб. Рассчитываем розничную цену с надбавкой без НДС: 44+6=50 руб. (надбавка добавляется к цене без НДС, но итоговая цена учитывает НДС на всех этапах) Уточняем: надбавка начисляется на цену без НДС, а итоговая розничная цена

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			включает НДС. Корректный расчёт: цена без НДС с надбавкой: 40+6=46 руб.; НДС для розничной цены: 46·0,10=4,6 руб.; итоговая розничная цена: 46+4,6=50,6 руб., округляем до 51 руб. Задание 2 Условие: Компания производит и продаёт сахар. На данный товар установлено государственное регулирование: максимальная отпускная цена производителя без НДС не должна превышать 35 руб. за 1 кг. Себестоимость производства — 25 руб./кг. Компания хочет получить прибыль с каждой проданной единицы. Определите максимально возможный уровень рентабельности (в процентах от себестоимости), который может заложить производитель при установлении цены в рамках государственного регулирования. Ответ дайте в процентах, указав только цифру. Ответ: 40. Решение: Максимальная отпускная цена без НДС — 35 руб. Себестоимость — 25 руб. Максимальная прибыль с единицы: 35−25=10 руб. Рентабельность рассчитывается как отношение прибыли к себестоимости, выраженное в процентах: Рентабельность=(10:25))·100%=40%
Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Задание 1 Условие: Компания берёт кредит на закупку сырья под ключевую ставку ЦБ + 3 %. На момент оформления кредита ключевая ставка составляла 12 %. Издержки на обслуживание кредита закладываются в цену продукции. Исходные данные: себестоимость продукции без учёта кредитных издержек — 5 000 руб./ед.; доля заёмных средств в финансировании производства — 60 % от

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			себестоимости; ставка по кредиту = ключевая ставка + 3 % = 15 %. Рассчитайте увеличение отпускной цены единицы продукции (в рублях) из-за необходимости обслуживания кредита. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 450. Решение: Определяем сумму заёмных средств на единицу продукции: 5 000·0,60=3 000 руб. Рассчитываем годовые издержки на обслуживание кредита (15 % от суммы займа): 3 000·0,15=450 руб. Эти издержки увеличивают себестоимость и, соответственно, отпускную цену на 450 руб. Задание 2 Условие: Предприятие продаёт бытовую технику в рассрочку. Банк, с которым сотрудничает компания, предоставляет потребительский кредит под 18 % годовых. Магазин компенсирует часть процентов: покупатель платит 10 % годовых, а оставшиеся 8 % оплачивает компания. Исходные данные: розничная цена товара без учёта рассрочки — 20 000 руб.; средний срок рассрочки — 1 год; компания компенсирует 8 % от стоимости товара в виде процентной субсидии. Рассчитайте дополнительные издержки компании на одну продажу в рассрочку (сумму компенсации банку). Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 1600. Решение:

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Рассчитываем сумму компенсации, которую компания выплачивает банку (8 % от розничной цены): 20 000·0,08=1 600 руб. Эта сумма является дополнительными издержками компании при продаже в рассрочку и должна быть учтена в ценообразовании (либо компенсирована за счёт увеличения базовой цены, либо заложена в маржу).
Тема 9. Ценообразование и инфляция.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Задание 1 Условие: Компания производит бытовую технику. В начале года отпускная цена на электрический чайник составляла 1 500 руб. В течение года из-за инфляции издержки производства выросли на 12 %, что отразилось на себестоимости. Компания сохранила прежнюю норму прибыли (20 % от себестоимости), но была вынуждена скорректировать цену. Рассчитайте новую отпускную цену чайника без НДС после учёта влияния инфляции. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 1680. Решение: Пусть первоначальная себестоимость — C0 . Цена без НДС складывается из себестоимости и прибыли: C0 +0,2·C0 =1,2·C0 =1 500 руб. Находим первоначальную себестоимость: C0 = 1 500/1,2 =1 250 руб. После роста издержек на 12 % новая себестоимость: C1 =1 250·1,12=1 400 руб. Новая цена без НДС с сохранением нормы прибыли 20 %: 1 400·1,2=1 680 руб. Задание 2 Условие: Предприятие выпускает канцелярские товары. В прошлом году себестоимость одной папки-регистратора составляла 80 руб., отпускная цена без НДС — 100 руб. (рентабельность 25 %). В текущем году из-за роста инфляции: закупочные цены на картон выросли на 15 %; тарифы на электроэнергию увеличились на 10 %; средняя заработная плата сотрудников повысилась на 8 %.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			В результате совокупные издержки (себестоимость) выросли на 12 %. Компания решила сохранить рентабельность на прежнем уровне. Рассчитайте новую отпускную цену папки-регистратора без НДС с учётом инфляции. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 112. Решение: Первоначальная себестоимость — 80 руб. Рост себестоимости на 12 %: 80·1,12=89,6 руб. Сохранение рентабельности 25 % означает, что цена = себестоимость + 25 % от неё, т. е. умножаем на 1,25: 89,6·1,25=112 руб.

Критерии оценивания практических занятий:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи, формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, обосновывает свои суждения и даёт правильные ответы на вопросы преподавателя
хорошо	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи и формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, но содержание ответов имеют некоторые неточности и требуют уточнения и комментария со стороны преподавателя
удовлетворительно	Выставляется, если обучающийся знает и понимает материал по заданной теме, но изложение неполное, непоследовательное, допускаются неточности в определении понятий, студент не может обосновать свои ответы на уточняющие вопросы преподавателя
неудовлетворительно	Выставляется, если обучающийся допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Делает ошибки в ответах на уточняющие вопросы преподавателя

4.3. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Контрольные работы содержат несколько практических заданий по индивидуальным вариантам, в полном объеме охватывающих изученный материал по указанной теме (индикаторы УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ). Выполнение контрольных работ позволяет определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
Тема 2. Классификация цен и их систем.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации **ИПК-8.3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**1. Компания выпускает новый гаджет. Себестоимость производства 3000 руб. Компания рассматривает две ценовые стратегии:** 1. *«Снятие сливок»*: установить цену 8000 руб. По прогнозам, по этой цене будет продано 5000 единиц. 2. *«Проникновение на рынок»*: установить цену 4500 руб. По прогнозам, это позволит продать 20000 единиц. Рассчитайте валовую прибыль компании для каждой стратегии и определите, какая из них прибыльнее. **Варианты ответа:** А) Обе стратегии приведут к убыткам Б) Стратегия «снятия сливок» более прибыльная В) Стратегия «проникновение на рынок» более прибыльная Г) Обе стратегии принесут одинаковую прибыль **Ключ к заданию:** В) **Решение:** 1. Прибыль по стратегии «снятия сливок»: • Выручка = 8000 руб./ед. * 5000 ед. = 40 000 000 руб. • Себестоимость = 3000 руб./ед. * 5000 ед. = 15 000 000 руб. • Валовая прибыль = 40 000 000 - 15 000 000 = 25 000 000 руб. 2. Прибыль по стратегии «проникновения на рынок»: • Выручка = 4500 руб./ед. * 20000 ед. = 90 000 000 руб. • Себестоимость = 3000 руб./ед. * 20000 ед. = 60 000 000 руб. • Валовая прибыль = 90 000 000 - 60 000 000 = 30 000 000 руб. **Ответ:** Стратегия «проникновения на рынок» прибыльнее (30 млн. руб. против 25 млн. руб.). **2. Себестоимость единицы продукции 4 500 руб. Предприятие планирует рентабельность на уровне 18 %. Рассчитайте оптовую цену изготовителя (отпускную цену).**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			Варианты ответа: А) 4500 руб Б) 3690 руб В) 4900 руб Г) 5310 руб **Ключ к заданию:**Г) **Решение:** 1. Прибыль на единицу: 4500 руб. * 0,18 = 810 руб. 2. Оптовая цена изготовителя: 4500 руб. + 810 руб. = 5310 руб. **3. Компания производит новый продукт. Переменные издержки на производство единицы продукта составляют 3500 руб, постоянные издержки на единицу продукции составляют 2500 руб. Для покупателей установлена цена 15 000 руб./ед. Рассчитайте наценку в процентах к себестоимости.** **Варианты ответа:** А) 200% Б) 150% В)66,7% Г) 80% **Ключ к заданию:** Б) **Решение:** Себестоимость составит сумму всех издержек (3500+2500=6000 руб). Наценка = 15000 руб – 6000 руб = 9000 руб. Наценка в процентах = (9000/6000)*100%=150%
Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации **ИПК-8.3 Владеть**:	**1. Постоянные издержки на производство товара составляют 360 000 рублей в месяц. Переменные издержки на единицу товара 550 рублей. Планируемый объём продаж 800 единиц в месяц. Предприятие хочет получать прибыль 180 000 рублей в месяц. Рассчитайте цену, которая позволит достичь этой прибыли.** **Варианты ответа:** А) 1 050 руб.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
		Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Б) 775 руб. В) 900 руб. Г) 1 200 руб. **Ключ к заданию:** А) **Решение:** 1. Общие издержки: 360 000 руб. + (550 руб. × 800 ед.) = 360 000 + 440 000 = 800 000 руб. 2. Выручка, включающая желаемую прибыль: 800 000 руб. + 180 000 руб. = 980 000 руб. 3. Целевая цена: 980 000 руб. / 800 ед. = 1 050 руб. **2. На рынке работают три основных конкурента:** • **Фирма А продаёт товар по цене 980 руб. за единицу;** • **Фирма Б по 1 020 руб. за единицу;** • **Фирма В по 1 150 руб. за единицу.** **Ваша компания собирается выйти на этот рынок. Определите возможную цену продажи, если вы планируете занять позицию «цена-качество» — то есть установить цену на уровне среднего значения среди конкурентов.** **Варианты ответа:** А) 980 руб. Б) 1 020 руб. В) 1 080 руб. Г) 1 050 руб. **Ключ к заданию:** Г) **Решение:** Чтобы найти среднюю цену конкурентов, необходимо сложить их цены и разделить на количество фирм: (980 + 1 020 + 1 150) / 3 = 3 150 / 3 = 1 050 руб. **3. Компания запускает новую модель энергосберегающей светодиодной лампы. На рынке есть лампа-аналог конкурента ценой 300 руб. Новая лампа имеет следующие преимущества:** • **Срок службы больше, чем у аналога, что экономит потребителю 50 руб. на замене.** • **Потребляет меньше электроэнергии, экономя 120 руб. за весь срок**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			службы. • **Дает более приятный свет, что потребитель субъективно оценивает в 30 руб.** • **Недостаток: новая лампа менее доступна в магазинах, что оценивается как потеря в 20 руб.** **Рассчитайте экономическую ценность (ЭЦТ) новой лампы для потребителя** **Варианты ответа:** А) 300 руб Б) 480 руб В) 520 руб Г) 420 руб **Ключ к заданию:** Б) **Решение:** • **Цена безразличия** (цена аналога): 300 руб. • **Положительные дифференциальные характеристики** (+): 50 + 120 + 30 = 200 руб. • **Отрицательные дифференциальные характеристики** (-): 20 руб. • **Экономическая ценность товара (ЭЦТ)** = Цена безразличия + Положительные - Отрицательные = 300 + 200 - 20 = 480 руб.
Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации **ИПК-8.3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**1.Клиент за текущий год уже закупил у поставщика товар на 800 000 руб. Условия кумулятивной скидки: при объёме закупок от 1 000 000 руб. предоставляется скидка 8 % на всю сумму превышения. Клиент планирует до конца года закупить ещё на 300 000 руб.** **Рассчитайте итоговую сумму платежей за текущий год с учетом скидки.** **Варианты ответа:** А) 1 100 000руб Б) 1 092 000 руб В) 292 000руб Г) 992 000руб **Ключ к заданию:** Б) **Решение:** Кумулятивная скидка распространяется только на сумму превышения.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			Сумма превышения свыше 1 млн руб составит 100 000 руб. Размер скидки:8 % от 100 000 руб. = 100 000 × 0,08 = 8 000 руб. Итоговая сумма платежей: 1 100 000 руб – 8000 руб = 1 092 000 руб **2. Издательство выпускает книгу. Себестоимость одного экземпляра 150 руб. (переменные издержки). Постоянные издержки на тираж составляют 300 000 руб. Основной рынок – это книжные магазины в крупных городах, вторичный рынок – это онлайн-распродажи и мелкие региональные магазины.** **На основном рынке цена установлена на уровне 600 руб., по которой планируется продать 1500 экземпляров.** **Чтобы реализовать оставшийся тираж (500 экземпляров) на вторичном рынке, издательство применяет скидку 40% от цены основного рынка.** **Рассчитайте общую прибыль издательства от продажи всего тиража (2000 экземпляров).** **Варианты ответа:** А) 1 080 000 руб Б) 600 000 руб В) 480 000 руб Г) 900 000 руб **Ключ к заданию:** В) **Решение:** 1) Выручка на основном рынке = 1500 экз * 600 руб = 900 000 руб 2) Цена для вторичного рынка = 600 руб – 40% скидки = 360 руб 3) Выручка на вторичном рынке = 500 экз * 360 руб = 180 000 руб 4) Общие издержки = (150 руб * 2000 экз) + 300 000 руб = 600 000 руб 5) Общая прибыль = 1 080 000 руб – 600 000 руб = 480 000 руб **3.Товар проходит стадии жизненного цикла:** **1. Внедрение: цена 4 000 руб./ед.** **2. Рост: цена снижается на 15% относительно стадии внедрения.** **3. Зрелость: цена снижается ещё на 10%** **4. Спад: цена снижается еще на 20%** **Рассчитайте цену товара в период спада.**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			Варианты ответа: А) 2 448 руб Б) 2 200 руб В) 3 060 руб Г) 3 400 руб **Ключ к заданию:** А) **Решение:** 1. Стадия «Рост»: Цена: 4 000 – 15% = 3 400 руб./ед. 2. Стадия «Зрелость»: Цена: 3 400 – 10% = 3 060 руб./ед. 3. Стадия «Спад»: Цена: 3 060 – 20% = 2 448 руб./ед.

Критерии оценивания контрольной работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи, формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, обосновывает свои суждения и даёт правильные ответы на вопросы преподавателя
хорошо	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи и формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, но содержание ответов имеют некоторые неточности и требуют уточнения и комментария со стороны преподавателя.
удовлетворительно	Выставляется, если обучающийся знает и понимает материал по заданной теме, но изложение неполное, непоследовательное, допускаются неточности в определении понятий, студент не может обосновать свои ответы на уточняющие вопросы преподавателя
неудовлетворительно	Выставляется, если обучающийся допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Делает ошибки в ответах на уточняющие вопросы преподавателя

4.4. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа (индикаторы ЗНАТЬ, УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ – на выбор) включает в себя проработку теоретического материала, изучение рекомендуемой литературы, выполнение практико-ориентированных заданий (заполнение таблиц, проведение сравнительного анализа, составление схем и др.), решение практических задач, создание презентаций, написание рефератов, подборка нормативного и иного материала и выполнение других заданий.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
Тема 1. Цена как экономическая категория.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации	Подготовьте презентацию на тему «Эволюция понятия цены в экономической науке». Отразите: 1. трактовки цены в трудах классиков экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс); 2. подходы к определению цены в неоклассической школе; 3. современные интерпретации понятия цены. Включите схемы и таблицы, сравнивающие ключевые подходы.
Тема 2. Классификация цен и их систем.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Выполните аналитический обзор «Системы цен в различных отраслях экономики» (на примере 2–3 отраслей: например, энергетика, розничная торговля, строительство). Для каждой отрасли: • перечислите основные виды применяемых цен; • укажите особенности формирования цен; • приведите примеры конкретных ценовых показателей (с источниками).
Тема 3. Ценообразующие факторы.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические	Изучите тему «Эластичность спроса по цене» и «Эластичность спроса по доходу». Подберите по 3 примера товаров или услуг на каждый тип: • С эластичным спросом по цене • С неэластичным спросом по цене • Спрос с единичной эластичностью по цене • Инфериорные товары • Нормальные товары

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
	факторов на экономические показатели организации	показатели организации	• Нейтральные товары
Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Заполните сравнительную таблицу «Методы ценообразования в зависимости от типа рынка»: 1. совершенная конкуренция; 2. монополистическая конкуренция; 3. олигополия; 4. монополия. Для каждого типа рынка укажите: • характерные методы ценообразования; • примеры компаний/отраслей; • преимущества и ограничения методов.
Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации	Напишите реферат на тему «Методы учёта издержек в ценообразовании», в котором сравнивались бы два разных метода. Раскройте: • суть каждого метода; • преимущества и недостатки; • примеры применения в разных отраслях; • влияние на точность расчёта себестоимости и цены.
Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних	**ИПК-8.2 Уметь**: Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели	Разработайте **план ценовой политики** для стартапа, выходящего на рынок с инновационным продуктом (на выбор: гаджет, программное обеспечение, экотовары). Включите: • цели ценовой политики; • выбранные методы ценообразования; • стратегию ценообразования (например, «снятие сливок», проникновение на рынок); • механизмы корректировки цен. Обоснуйте каждый пункт.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
	факторов на экономические показатели организации	организации	
Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Составьте **таблицу нормативно-правовых актов** «Государственное регулирование цен в РФ», включив: • законы и подзаконные акты (например, ФЗ «О защите конкуренции», постановления Правительства); • сферы регулирования (ЖКХ, лекарства, энергоресурсы и др.); • инструменты регулирования (фиксированные цены, предельные надбавки, декларирование цен). Для каждого акта укажите дату принятия и ключевые положения.
Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**ИПК-8.3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	Изучите изменения ключевой ставки в РФ за последние 25 лет. Сделайте выводы по каким причинам в определенные периоды времени ставка снижалась или повышалась. Проанализируйте, каким образом на изменение ключевой ставки в разные периоды времени реагировали цены.
Тема 9. Ценообразование и инфляция.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних	**ИПК-8.3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели	Проведите **статистический анализ** «Динамика цен и инфляция в РФ за последние 5 лет». Используйте данные Росстата и ЦБ РФ. Постройте: • график индекса потребительских цен (ИПЦ); • диаграмму структуры инфляции (вклад продовольственных, непродовольственных товаров, услуг); • корреляционную таблицу «Инфляция vs. цены на отдельные товары/услуги».

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
	факторов на экономические показатели организации	организации	Сделайте выводы о тенденциях и факторах роста цен.

Критерии оценивания самостоятельной работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	выставляется если работа носит научно-исследовательский характер, проанализирован и сделан сравнительный анализ нескольких литературных источников, приведены примеры
хорошо	выставляется если проанализирован и сделан сравнительный анализ нескольких литературных источников, приведены примеры
удовлетворительно	выставляется если проведен сравнительный анализ научно-методической литературы, приведены примеры
неудовлетворительно	выставляется если работа прошла проверку на антиплагиат и соответствует требованиям оформления

4.5. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ КУРСОВЫХ РАБОТ

Курсовая работа позволяет выявитьстепень владения базовыми знаниями,умениями и навыками, необходимымидля обучения, и определить уровеньвладения новым материалом.

Курсовая работа по учебному плану не предусмотрена

Критерии оценивания курсовой работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Содержание курсовой работы полностью соответствует заданию, содержащемуся в методических указаниях, и плану. Представлены результаты структурированного и логически последовательного обзора литературных и иных источников по теме исследования. Структура курсовой работы логически и методически выдержана. Верно определены исходные данные для расчетов. Все аналитические расчеты выполнены верно, корректно применены методы экономического анализа, не нарушена методика анализа предмета исследования. Все выводы и предложения убедительно аргументированы. При защите курсовой работы обучающийся правильно и уверенно отвечает на вопросы преподавателя, демонстрирует глубокое знание теоретического материала, способен аргументировать собственные утверждения и выводы

хорошо	Содержание курсовой работы полностью соответствует заданию, содержащемуся в методических указаниях, и плану. Представлены результаты структурированного и логически последовательного обзора литературных и иных источников по теме исследования. Структура курсовой работы логически и методически выдержана. Верно определены исходные данные для расчетов. В расчетах допускаются незначительные (не искажающие общего итога оценки) погрешности/ошибки. Большинство выводов и предложений аргументировано, корректно применены методы экономического анализа, не нарушена методика анализа предмета исследования. Оформление курсовой работы и полученные результаты в целом отвечают требованиям, изложенным в методических указаниях. Имеются одна-две несущественные ошибки в использовании терминов, в построенных диаграммах и схемах, в оформлении таблиц. Наличествует незначительное количество грамматических и/или стилистических ошибок. При защите курсовой работы обучающийся правильно и уверенно отвечает на большинство вопросов преподавателя, демонстрирует хорошее знание теоретического материала, но не всегда способен аргументировать собственные утверждения и выводы. При наводящих вопросах преподавателя исправляет ошибки в ответе
удовлетворительно	Содержание курсовой работы полностью соответствует заданию, содержащемуся в методических указаниях, и плану. Результаты обзора литературных и иных источников представлены недостаточно полно, недостаточно логично и последовательно. Верно определены исходные данные для расчетов, но имеются грубые ошибки в расчетах. Аргументация выводов и предложений слабая или отсутствует. Экономические выводы носят констатирующий (описательный) характер. Имеются одно-два существенных отклонений от требований в оформлении курсовой работы. Полученные результаты в целом отвечают требованиям, изложенным в методических указаниях. Имеются одна-две существенных ошибки в использовании терминов, в построенных диаграммах и схемах. Много грамматических и/или стилистических ошибок. При защите курсовой работы обучающийся допускает грубые ошибки при ответах на вопросы преподавателя, демонстрирует слабое знание теоретического материала, в большинстве случаев не способен уверенно аргументировать собственные утверждения и выводы
неудовлетворительно	Содержание курсовой работы не соответствует заданию, содержащемуся в методических указаниях, и плану. Неверно определены исходные данные для расчетов, неверно и не корректно применены методы экономического анализа. Экономические выводы содержат неверную экономическую оценку. Имеются более двух существенных отклонений от требований в оформлении курсовой работы. Большое количество существенных ошибок по сути работы, много грамматических и стилистических ошибок и др. Полученные результаты не отвечают требованиям, изложенным в методических указаниях. При защите курсовой работы обучающийся демонстрирует слабое понимание программного материала, студент не может защитить свои решения, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или вовсе не отвечает на них. Курсовая работа не представлена преподавателю. Обучающийся не явился на защиту курсовой работы

5. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

5.1. Вопросы к экзамену:

1. Цели и методы государственного регулирования цен в рыночной экономике.
2. Способы прямого государственного регулирования цен в рыночной экономике.
3. Субъекты государственного регулирования цен, их функции.
4. Классификация цен в зависимости от стадии движения товара) Структура цен.
5. Классификация цен в зависимости от степени вмешательства государства. Уровни государственного регулирования цен.
6. Классификация цен по способу фиксации в контракте.
7. Классификация цен по учету фактора времени.
8. Ценообразование на рынке свободной конкуренции
9. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции
10. Ценообразование в условиях олигополии и монополии.
11. Функции цен.
12. Эластичность спроса по цене. Расчет дуговых коэффициентов эластичности.
13. Виды товаров по ценовой эластичности спроса) Учет ценовой эластичности спроса при принятии ценовых решений.
14. Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса.
15. Эластичность спроса по доходам.
16. Перекрестная эластичность спроса. Признаки взаимозаменяемости товаров.
17. Изучение реакции покупателей на изменение цен по данным о фактических покупках.
18. Изучение реакции покупателей на изменение цен по данным о предпочтениях и намерениях покупателей.
19. Графическое изображение бухгалтерской и экономической моделей безубыточности.
20. Бухгалтерская модель безубыточности. Расчет точки безубыточности. Допущения, принятые при построении бухгалтерской модели безубыточности.
21. Анализ безубыточности решений по изменениям цен при постоянстве затрат.
22. Анализ безубыточности решений по изменению постоянных и переменных издержек.
23. Анализ безубыточности решений по изменению цен при продаже взаимозаменяемых товаров.
24. Анализ безубыточности решений по изменению цен при продаже взаимодополняемых товаров.
25. Сущность стратегии ценообразования. Содержание работ по определению стратегии ценообразования.
26. Стратегии конкурентного ценообразования.
27. Вопросы ценообразования в Налоговом кодексе Российской Федерации. Методы определения рыночной цены.

28. Вопросы ценообразования в Налоговом кодексе Российской Федерации. Порядок контроля со стороны налоговых органов за уровнем цен.
29. Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе Российской Федерации.
30. Стратегия дифференцированного ценообразования. Оценка условий применения.
31. Географические стратегии ценообразования.
32. Затратные методы ценообразования. Сущность, достоинства, недостатки, условия применения.
33. Сравнительный анализ калькулирования по полным и по сокращенным затратам.
34. Нижняя граница цены.
35. Ценностный подход к ценообразованию. Сущность, последовательность расчетов.
36. Ценообразование на конкурсные проекты. Виды торгов.
37. Параметрические методы ценообразования.
38. Скидки как элемент тактики ценообразования. Виды скидок.
39. Скидки за объем. Виды, условия применения, способы расчета.
40. Экономическое обоснование заявки на участие в торгах.
41. Понятие и сущность цены в рыночной экономике.
42. Государственное регулирование цен: цели и задачи.
43. Формы и методы регулирования цен.
44. Виды издержек и методы калькулирования, используемые в регулируемыхценах.
45. Методы формирования цены.
46. Методы ценообразования, основанные на учете спроса.
47. Методы ценообразования, основанные на учете конкуренции.
48. Классификация цен.
49. Виды цен.
50. Цены и налоги.
51. Налог на добавленную стоимость, акциз, налог с продаж.
52. Таможенные платежи и пошлины.
53. Ценообразование на рынке ценных бумаг.
54. Ценообразование в системе страхования.
55. Таможенные пошлины: сущность, виды, функции, принципы дифференциации.
56. Контрактное ценообразование.
57. Цены на сельскохозяйственную продукцию.
58. Цены на продовольственные товары.
59. Снабженческо-сбытовые и торговые надбавки.

60. Формирование цен на товары (продукцию), поступающие по импорту.

Краткая характеристика ответов (ключи):

1. Цели и методы государственного регулирования цен в рыночной экономике
Цели: сдерживание инфляции, защита потребителей, поддержка производителей, обеспечение доступности социально значимых товаров. Методы: прямое регулирование (фиксация цен, предельные надбавки), косвенное (налоги, субсидии, таможенные пошлины).

2. Способы прямого государственного регулирования цен в рыночной экономике
Установление фиксированных цен, предельных цен или надбавок, минимальных цен (на алкоголь), замораживание цен на определённый период.

3. Субъекты государственного регулирования цен, их функции
Правительство, Минэкономразвития, ФАС, региональные органы власти. Функции: установление правил ценообразования, контроль за соблюдением цен, мониторинг цен, введение ограничений, предоставление субсидий.

4. Классификация цен в зависимости от стадии движения товара. Структура цен
По стадиям: закупочные, оптовые, розничные. Структура: себестоимость, наценка (прибыль, налоги, логистические и торговые издержки).

5. Классификация цен в зависимости от степени вмешательства государства. Уровни государственного регулирования цен
Свободные (рыночные), регулируемые, фиксированные. Уровни: федеральный, региональный, местный.

6. Классификация цен по способу фиксации в контракте
Твёрдые (фиксированные), подвижные (с возможностью пересмотра), скользящие (зависят от издержек), с последующей фиксацией.

7. Классификация цен по учёту фактора времени
Постоянные, сезонные, акционные (временные скидки), ступенчатые (поэтапно снижающиеся).

8. Ценообразование на рынке свободной конкуренции
Цена формируется под влиянием спроса и предложения; фирмы — «принимати цен», не могут влиять на рыночную цену.

9. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции
Фирмы дифференцируют товар и могут влиять на цену, но конкуренция ограничивает возможности повышения цен; важна маркетинговая и брендовая составляющая.

10. Ценообразование в условиях олигополии и монополии
Олигополия: цены зависят от стратегий конкурентов, возможны ценовые войны или сговор. Монополия: монополист сам устанавливает цену, ориентируясь на максимизацию прибыли, часто выше конкурентного уровня.

11. Функции цен
Учётная, стимулирующая, распределительная, балансирующая спрос и предложение, социальная.

12. Эластичность спроса по цене. Расчёт дуговых коэффициентов эластичности
Эластичность показывает, насколько изменится спрос при изменении цены. Дуговой коэффициент: $Ed = \Delta Q / \Delta P : Q/P$, где Q и P — средние значения объёма и цены на отрезке.

13. Виды товаров по ценовой эластичности спроса. Учёт ценовой эластичности спроса при принятии ценовых решений
Неэластичные (товары первой необходимости), эластичные (предметы роскоши), единичной эластичности. При эластичном спросе снижение цены может увеличить выручку; при неэластичном — повышение цены может быть выгоднее.

14. Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса
Наличие заменителей, доля товара в бюджете, необходимость товара, фактор времени (краткосрочный/долгосрочный период), привычки потребителей.

15. Эластичность спроса по доходам
Показывает, как изменится спрос при росте доходов. Положительная — для нормальных товаров, отрицательная — для низших товаров.

16. Перекрёстная эластичность спроса. Признаки взаимозаменяемости товаров
Перекрёстная эластичность: $Exy = \%\Delta Q\ x\ /\%\Delta P\ y$. Если $Exy > 0$ — товары взаимозаменяемы; если $Exy < 0$ — взаимодополняемы.

17. Изучение реакции покупателей на изменение цен по данным о фактических покупках
Анализ продаж до и после изменения цен, A/B-тестирование, анализ корзины покупок, динамика объёмов продаж.

18. Изучение реакции покупателей на изменение цен по данным о предпочтениях и намерениях покупателей
Опросы, фокус-группы, анкетирование, оценка готовности платить, моделирование сценариев.

19. Графическое изображение бухгалтерской и экономической моделей безубыточности

График: по оси X — объём продаж, по оси Y — выручка и затраты. Точка безубыточности — пересечение линий выручки и совокупных затрат. В экономической модели учитываются альтернативные издержки.

20. Бухгалтерская модель безубыточности. Расчёт точки безубыточности. Допущения, принятые при построении бухгалтерской модели безубыточности
Точка безубыточности: $Q_{безуб} = FC/P-VC$, где FC — постоянные затраты, P — цена, VC — переменные затраты на единицу. Допущения: линейность затрат и выручки, неизменность цен и структуры затрат.

21. Анализ безубыточности решений по изменениям цен при постоянстве затрат
При повышении цены точка безубыточности снижается, при снижении — растёт. Рассчитывается новый объём продаж для покрытия затрат.

22. Анализ безубыточности решений по изменению постоянных и переменных издержек
Рост постоянных затрат повышает точку безубыточности; рост переменных — увеличивает наклон линии затрат, также повышая необходимый объём продаж.

23. Анализ безубыточности решений по изменению цен при продаже взаимозаменяемых товаров
Снижение цены на один товар может снизить спрос на другой. Анализируется совокупная выручка и затраты по всем позициям, влияние перекрёстной эластичности.

24. Анализ безубыточности решений по изменению цен при продаже взаимодополняемых товаров
Изменение цены на основной товар влияет на спрос на дополняющий. Оценивается общий эффект на выручку и безубыточность всей товарной группы.

25. Сущность стратегии ценообразования. Содержание работ по определению стратегии ценообразования
Стратегия — выбор подхода к установлению цен для достижения целей компании. Работы: анализ затрат, спроса, конкуренции, целевой аудитории, выбор метода ценообразования, тестирование, корректировка.

26. Стратегии конкурентного ценообразования
«Снятие сливок», проникновение на рынок, следование за лидером, ценовая дискриминация, психологическое ценообразование, пакетное ценообразование.

27. Методы определения рыночной цены в НК РФ

Для определения соответствия цены, применённой в контролируемой сделке, рыночной цене используются методы, предусмотренные п. 1 ст. 105.7 НК РФ:
метод сопоставимых рыночных цен (приоритетный, за исключением случаев, когда приоритетным является метод цены последующей реализации);
метод цены последующей реализации;
затратный метод;
метод сопоставимой рентабельности;
метод распределения прибыли.
Порядок применения этих методов определён в главе 14.3 НК РФ.

28. Порядок контроля со стороны налоговых органов за уровнем цен
Проверка соответствия цен в контролируемых сделках осуществляется ФНС России (п. 1 ст. 105.17 НК РФ). Проверка цен в сделках между взаимозависимыми лицами, но которые не признаются контролируемыми, может проводиться территориальными налоговыми органами в ходе камеральной или выездной налоговой проверки.
Если в результате проверки выявлены отклонения цены от рыночной, ФНС России корректирует цену и доначисляет налог.

29. Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе РФ
По общему правилу исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон (п. 1 ст. 424 ГК РФ). В предусмотренных законом случаях применяются цены (тарифы, расценки, ставки и т. п.), устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами и (или) органами местного самоуправления.
Если в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги (п. 3 ст. 424 ГК РФ).

30. Стратегия дифференцированного ценообразования. Оценка условий применения

Дифференцированное ценообразование предполагает продажу одного и того же товара по разным ценам различным сегментам покупателей при сохранении конкурентоспособности в каждом сегменте.
Условия применения:
наличие сегмента покупателей с высокой платёжеспособностью;
дифференцируемость продукта (если товар воспринимается как однородный, премиальная надбавка не удержится);
низкая ценовая чувствительность (B2B-сегмент, люксовые товары, профессиональное оборудование).

31. Географические стратегии ценообразования
Географическое ценообразование — это практика корректировки цены продукта в зависимости от местоположения покупателя. Учитывает такие факторы, как стоимость доставки, местный спрос, налоги и местная конкуренция.

32. Затратные методы ценообразования. Сущность, достоинства, недостатки, условия применения
Сущность: ориентируются на постоянные и переменные издержки на производство и реализацию продукции.
Методы:
метод полных издержек (стоимость определяют как сумму постоянных, переменных издержек и порога прибыльности);
метод прямых затрат (стоимость определяют по сумме переменных издержек и наценки);
метод с учётом рентабельности инвестиций (при расчёте стоимости учитывается стоимость заёмных средств).
Достоинства:
простой и понятный подход;
расчёт легко автоматизируется;
понятное обоснование выставленной стоимости.
Недостатки:
не учитывает конкуренцию;
риск некорректного расчёта, если на начальном этапе не учли все возможные расходы на производство и реализацию товаров или услуг.
Условия применения: подходит для производственных компаний, где важна прозрачность затрат.

33. Сравнительный анализ калькулирования по полным и по сокращённым затратам
Калькулирование по полным затратам: учитываются все издержки (переменные и постоянные), распределяемые на продукцию. Используется для анализа долгосрочной рентабельности, формирования ассортимента и ценообразования по принципу «затраты плюс». Подходит для стабильных рынков.

Калькулирование по сокращённым затратам (директ-костинг): учитываются только переменные затраты. Постоянные затраты списываются на финансовый результат периода. Позволяет оперативно управлять затратами, оценивать вклад продукта в покрытие постоянных расходов и принимать краткосрочные решения (например, о запуске/снятии с производства). Эффективно при быстро меняющемся спросе.

34. Нижняя граница цены
Нижняя граница цены — это цена, при которой товаропроизводителю возмещаются текущие издержки производства и обеспечивается прибыль, рассчитанная исходя из норматива рентабельности.

35. Ценностный подход к ценообразованию. Сущность, последовательность расчётов

Сущность: цена определяется воспринимаемой ценностью продукта для клиента, а не затратами на производство или действиями конкурентов.
Последовательность расчётов:
Изучение целевой аудитории и определение ценности продукта через опросы, интервью с клиентами.
Оценка, сколько покупатель готов заплатить за решение своей задачи.
Установка цены вблизи этого порога.

36. Ценообразование на конкурсные проекты. Виды торгов
Виды торгов (по 44-ФЗ):
Конкурс. Победитель определяется по лучшим условиям (например, лучшее соотношение цена/качество).
Электронный аукцион. Главный критерий — цена. Проходит на ЭТП.
Запрос котировок. Победитель — тот, кто предложил максимально низкую цену. Ограничения: НМЦК не более 500 тыс. рублей, годовой объём закупок таким способом не может превышать 10% общего объёма закупок организации, но не более 100 млн рублей.
Запрос предложений. Победитель — тот, чьё предложение в наибольшей степени соответствует объекту закупки.

37. Параметрические методы ценообразования
Параметрические методы ценообразования предполагают сложные расчёты и экспертные оценки. Чаще используются крупными предприятиями. Например, метод удельной цены применяется для однородных товарных групп: стоимость нового изделия рассчитывается пропорционально его ключевому параметру относительно известного аналога.

38. Скидки как элемент тактики ценообразования. Виды скидок
Виды скидок:
сезонные;
за объём покупки;
для определённых категорий покупателей (студенты, пенсионеры);
временные (акции, распродажи);
за раннюю оплату;
за предоплату;
за отсутствие брака;
за комплексную покупку.

39. Скидки за объём. Виды, условия применения, способы расчёта
Виды:
процентная скидка от общей суммы покупки;

фиксированная сумма скидки при достижении определённого объёма;
ступенчатые скидки (чем больше объём, тем выше процент скидки).
Условия применения:
оптовые закупки;
долгосрочные контракты;
стимулирование крупных заказов.
Способы расчёта:
расчёт процента скидки от общей суммы заказа;
установление пороговых значений объёма для получения скидки.

40. Экономическое обоснование заявки на участие в торгах
Включает анализ затрат, расчёт маржинальности, оценку рисков, сравнение с рыночными условиями и учет требований заказчика. Необходимо подтвердить способность выполнить условия контракта с учетом предложенной цены.

41. Понятие и сущность цены в рыночной экономике
Цена — это денежное выражение стоимости товара или услуги, формируемое под влиянием спроса, предложения, конкуренции и других рыночных факторов. Она служит механизмом балансировки интересов производителей и потребителей.

42. Государственное регулирование цен: цели и задачи
Цели:
защита интересов потребителей;
поддержка стратегически важных отраслей;
предотвращение монополизации рынков;
обеспечение социальной стабильности.
Задачи:
установление минимальных/максимальных цен на отдельные товары и услуги;
контроль за ценообразованием в регулируемых секторах;
предотвращение недобросовестной конкуренции.

43. Формы и методы регулирования цен
Формы:
прямое установление цен (фиксированные тарифы);
установление пределов колебания цен (минимальные/максимальные цены);

налоговые механизмы (акцизы, НДС);
субсидии и дотации для снижения себестоимости.
Методы:
административное регулирование (постановления, законы);
экономическое регулирование (налоги, субсидии);
антимонопольное регулирование.

44. Виды издержек и методы калькулирования, используемые в регулируемых ценах
Используются методы, учитывающие все производственные затраты (полные издержки), а также могут применяться нормативы рентабельности. Например, при регулировании тарифов на коммунальные услуги учитывают себестоимость производства, амортизацию, налоги и нормативы прибыли.

45. Методы формирования цены
затратные (полные издержки, прямые затраты, рентабельность инвестиций);
рыночные (на основе воспринимаемой ценности, следования за рынком, аукциона);
параметрические (удельной цены, баллов, регрессии);
конкурентные (следование за лидером, демпинг, «снятие сливок»);
ориентированные на спрос (гибкие цены, сегментация).

46. Методы ценообразования, основанные на учёте спроса
ценовая дискриминация (разные цены для разных сегментов);
динамическое ценообразование (гибкие тарифы в зависимости от спроса, например, в авиаперевозках);
психологическое ценообразование (цены чуть ниже круглых чисел: 999 руб.);
пакетное ценообразование (комплекты со скидкой);
аукционы (цена определяется спросом участников).

47. Методы ценообразования, основанные на учёте конкуренции
следование за ценой лидера рынка;
демпинг (временное снижение цен для вытеснения конкурентов);
«снятие сливок» (высокая начальная цена при выходе на рынок с последующим снижением);
состязательное ценообразование (на торгах, тендерах);
поддержание паритета цен (сохранение уровня цен в рамках отраслевого диапазона).

48. Классификация цен
По:
стадиям товародвижения (отпускные, оптовые, розничные);
степени регулирования (свободные, регулируемые, фиксированные);
способу фиксации (твёрдые, подвижные, скользящие);
территории действия (единые, зональные);
форме сделок (контрактные, биржевые, аукционные);
учёту доставки (FOB, CIF и др.).

49. Виды цен
оптовые;
розничные;
закупочные (для сельхозпродукции);
тарифы (услуги);
биржевые котировки;
аукционные;
трансфертные (внутрикорпоративные);
регулируемые (тарифы ЖКХ);
фиксированные (государственные);
договорные (контрактные).

50. Цены и налоги
Налоги включаются в цену товара или услуги либо влияют на её формирование:
НДС и акцизы увеличивают конечную цену для потребителя;
налоги на прибыль снижают маржу, что может побуждать к повышению цен;
таможенные пошлины повышают стоимость импортных товаров;
льготные налоговые режимы позволяют снижать цены.

51. Налог на добавленную стоимость, акциз, налог с продаж
НДС — косвенный налог на разницу между стоимостью реализации и затратами. Включается в розничную цену, уплачивается потребителем.
Акциз — налог на отдельные товары (алкоголь, табак, бензин). Устанавливается в рублях за единицу или в процентах, увеличивает цену.
Налог с продаж (в РФ не действует) — косвенный налог, взимаемый с оборота по реализации товаров и услуг.

52. Таможенные платежи и пошлины
Включают:
ввозные и вывозные пошлины;
НДС при импорте;
акциз при импорте подакцизных товаров;
таможенные сборы (за оформление, хранение и т. д.).
Увеличивают стоимость импортных и экспортных товаров, защищают внутренний рынок.

53. Ценообразование на рынке ценных бумаг
Цена определяется:
балансовой и рыночной стоимостью компании;
спросом и предложением на бирже;
дивидендной политикой;
макроэкономическими факторами (ставка ЦБ, инфляция);
рейтингами и новостями эмитента;
техническими индикаторами (на биржевых графиках).
На первичном размещении (IPO) цена может устанавливаться андеррайтерами.

54. Ценообразование в системе страхования
Страховой тариф (цена полиса) формируется:
на основе вероятности наступления страхового случая;
с учётом статистики убытков и резервов;
по нормативам законодательства;
с добавлением нагрузки (административные расходы, прибыль);
с применением скидок и надбавок (бонус-малус, франшиза).

55. Таможенные пошлины: сущность, виды, функции, принципы дифференциации
Сущность: обязательный платёж за пересечение границы товарами.
Виды: ввозные, вывозные, сезонные, антидемпинговые, компенсационные.
Функции: фискальная (пополнение бюджета), защитная (поддержка отечественных производителей), регулирующая (баланс экспорта/импорта).

Принципы дифференциации: по стране происхождения, виду товара, объёму импорта, сезонности, уровню торговой политики (преференции для развивающихся стран).

56. Контрактное ценообразование
Установление цены в договоре между сторонами. Может быть:
твёрдой (фиксированной);
скользящей (с оговоркой о пересмотре при изменении затрат);
с последующей фиксацией (по индикаторам рынка);
поэтапной (по этапам выполнения работ).
Часто применяется в строительстве, гособоронзаказе, долгосрочных поставках.

57. Цены на сельскохозяйственную продукцию
Формируются под влиянием:
сезонности и урожайности;
затрат на семена, удобрения, технику;
логистики и хранения;
госрегулирования (закупочные интервенции, субсидии);
экспортно-импортной политики;
спроса перерабатывающих предприятий и ритейла.
Могут регулироваться минимальными закупочными ценами.

58. Цены на продовольственные товары
Определяются:

себестоимостью производства и переработки;
логистикой и сроками хранения;
сезонностью;
уровнем конкуренции в ритейле;
госрегулированием (на социально значимые товары);
потребительскими предпочтениями и трендами (органика, ЗОЖ).

59. Снабженческо-сбытовые и торговые надбавки
Снабженческо-сбытовая надбавка — наценка за услуги по закупке, хранению, транспортировке и сбыту (обычно у оптовиков).

Торговая надбавка — наценка розничного продавца для покрытия издержек и получения прибыли.
Размер зависит от:
категории товара;
уровня конкуренции;
формата торговли (дискаунтер, премиум);
региона и покупательной способности.

60. Формирование цен на товары (продукцию), поступающие по импорту
Цена складывается из:
контрактной цены поставщика;
транспортных расходов до границы;
таможенных платежей (пошлина, НДС, акциз);
расходов на таможенное оформление и сертификацию;
логистики внутри страны;
снабженческо-сбытовой и торговой надбавки;
планируемой прибыли импортера.
Валютный курс и колебания спроса также влияют на итоговую цену.

Критерии оценивания экзамена:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Выставляется, если обучающимся правильно и полностью раскрыто содержание материала в пределах программы, чётко и правильно даны определения и раскрыто содержание понятий, точно использованы научные и технические термины, в ответе использованы ранее приобретённые теоретические знания, сделаны необходимые выводы и обобщения
хорошо	Выставляется, если обучающимся раскрыто основное содержание материала в пределах программы, даны определения и раскрыто содержание понятий, в ответе использованы ранее приобретённые теоретические знания, сделаны необходимые выводы и обобщения, но присутствуют незначительные нарушения в последовательности изложения, имеются одна-две неточности в содержании ответа
удовлетворительно	Выставляется, если обучающимся содержание учебного материала изложено фрагментарно, не всегда последовательно, не даны определения, не раскрыто содержание понятий, или они изложены с ошибками, допускаются ошибки и неточности в использовании научной терминологии, отсутствуют выводы и обобщения из предыдущего материала, или возможны ошибки в их изложении
неудовлетворительно	Выставляется, если обучающимся основное содержание учебного материала не раскрыто, не даются ответы на основные вопросы, допускаются грубые ошибки в определении понятий, в использовании терминологии, отсутствуют выводы и

	обобщения

6. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задания для диагностической работы должны обеспечивать оценку полностью или частично сформированных компетенций.Каждое задание должно быть привязано к тому или иному индикатору сформированности компетенций.

При формировании заданий для диагностической работы необходимо использовать тестовые задания следующих типов:

Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.

Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности

Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных с последующим объяснением своего выбора.

Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных с последующим объяснением своего выбора.

Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.

Все типы заданий должны быть представлены не менее одного раза.

<table>
<tr><th rowspan="2">№ п/п</th><th rowspan="2">Тема</th><th rowspan="2">Код и формулировка компетенции</th><th rowspan="2">Индикаторы достижения компетенции</th><th rowspan="2">Тип задания</th><th colspan="2">Задание</th><th rowspan="2">Уровень освоения компетенции</th></tr>
<tr><th>Вариант 1</th><th>Вариант 2</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Тема 1. Цена как экономическая категория.</td><td>ПК-8. Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации</td><td>И П К - 8 . 1 Знать: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации
И П К - 8 . 2 Уметь: Производить</td><td>1,5</td><td>Задание 1
Установите соответствие между функциями цены и их характеристиками. К каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.
<table>
<tr><th>Функции цены</th><th>Характеристики</th></tr>
<tr><td>А) Учётная</td><td>1) Способствует развитию производства эффективных товаров и стимулирует</td></tr>
</table></td><td>Задание 1
Установите соответствие между видами цен и их характеристиками. К каждой позиции в первом столбце подберите соответствующую позицию из второго столбца.
<table>
<tr><th>Виды цен</th><th>Характеристики</th></tr>
<tr><td>А) Розничная цена</td><td>1) Цена, по которой предприятия продают продукцию оптовым покупателям в больших объёмах</td></tr>
</table></td><td>Базовый (1-3 минуты)</td></tr>
</table>

			расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации			сокращение издержек	Б) Оптовая цена	2) Цена, включающая издержки производства, прибыль производителя и налоги; устанавливается на стадии первичного сбыта		
					Б) Стимулирующая	2) Отражает стоимость товара как денежного эквивалента, позволяет сопоставлять разнородные товары и услуги				
					В) Распределительная	3) Обеспечивает перераспределение национального дохода между отраслями, регионами, социальными группами населения	В) Отпускная цена производителя	3) Цена, по которой товары продаются конечным потребителям через розничную торговую сеть; включает оптовую цену и торговую наценку		
					Г) Балансирования спроса и предложения	4) Способствует установлению равновесия между спросом и предложением через изменение уровня цен	Г) Биржевая цена	4) Цена, формируемая в ходе торгов на бирже и отражающая текущее соотношение спроса и предложения на стандартизированные товары		
					Д) Рационального размещения производства	5) Влияет на перемещение капиталов в более эффективные отрасли и регионы с благоприятной конъюнктурой	Д) Регулируемая цена	5) Цена, уровень которой ограничен или установлен государственными		
					Ответы:					

					А — 2; Б — 1; В — 3; Г — 4; Д — 5. Задание 2 Условие: Себестоимость производства одной единицы товара составляет 800 руб. Компания планирует установить норму прибыли на уровне 25 % от себестоимости. Рассчитайте отпускную цену товара без учёта налогов. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 1000. Решение: Рассчитываем сумму прибыли: 800·0,25=200 руб. Рассчитываем отпускную цену: 800+200=1000 руб.	органами (например, на социально значимые товары) Ответы: А — 3; Б — 1; В — 2; Г — 4; Д — 5. Задание 2 Условие: Компания производит и продаёт бытовую химию. Известны следующие данные: себестоимость одной упаковки — 60 руб.; ставка НДС — 20 %; торговая наценка розничного продавца — 30 % от отпускной цены производителя (без НДС). Рассчитайте розничную цену одной упаковки товара. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 103. Решение: Рассчитываем отпускную цену производителя без НДС с учётом прибыли (предполагаем, что производитель закладывает минимальную прибыль в размере 10 % от себестоимости): 60·1,10=66	Высокий (5-10 минут)

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>руб.
Рассчитываем НДС производителя: 66·0,20=13,2 руб.
Отпускная цена производителя с НДС: 66+13,2=79,2 руб.
Рассчитываем торговую наценку: 79,2·0,30=23,76 руб.
Рассчитываем розничную цену: 79,2+23,76=102,96 руб., округляем до 103 руб.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Тема 2. Классификация цен и их систем.</td>
<td>ПК-8. Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации</td>
<td>И П К - 8 . 1
Знать:
Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации
И П К - 8 . 2
Уметь:
Производить расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации</td>
<td>1,5</td>
<td>Задание 3
Установите соответствие между классификационными группами цен и конкретными видами цен, которые к ним относятся. К каждой позиции в первом столбце подберите соответствующие позиции из второго столбца (обратите внимание: одному элементу первого столбца может соответствовать несколько элементов второго столбца).
<table>
<tr><th>Классификационная группа цен</th><th>Виды цен</th></tr>
<tr><td rowspan="3">А) По сфере обслуживания национальной экономики</td><td>1) Розничная цена</td></tr>
<tr><td>2) Оптовая цена предприятия</td></tr>
<tr><td>3) Закупочная цена</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Б) По степени государственного регулирования</td><td>4) Свободная цена</td></tr>
<tr><td>5) Регулируемая цена</td></tr>
</table>
</td>
<td>Задание 3
Установите соответствие между видами цен и их основными характеристиками. К каждой позиции в первом столбце подберите соответствующую позицию из второго столбца.
<table>
<tr><th>Виды цен</th><th>Характеристики</th></tr>
<tr><td>А) Справочная цена</td><td>1) Цена, публикуемая производителем в каталогах, прейскурантах, периодических печатных изданиях; служит ориентиром для участников рынка</td></tr>
<tr><td>Б) Аукционная цена</td><td>2) Цена, формируемая в результате торгов на аукционе; зависит от соотношения спроса и предложения</td></tr>
</table>
</td>
<td>Базовый (1-3 минуты)</td>
</tr>
</table>

						6) Фиксированная цена		
					В) По стадиям ценообразования	7) Отпускная цена производителя		
						8) Цена оптовой закупки		
						9) Розничная цена		
					Г) По способу фиксации в договоре	10) Твёрдая цена		
						11) Скользящая цена		
						12) Цена с последующей фиксацией		

Ответы:
А — 1, 2, 3;
Б — 4, 5, 6;
В — 7, 8, 9;
Г — 10, 11, 12.

	среди участников аукциона
В) Биржевая цена	3) Цена, складывающаяся на биржевых торгах на стандартизированные товары (нефть, металлы, зерно и т. д.)
Г) Трансфертная цена	4) Цена, применяемая при сделках между подразделениями одной компании или между аффилированными организациями
Д) Прейскурантная цена	5) Публикуемая цена изготовителя или продавца, часто являющаяся отправной точкой для дальнейших переговоров и предоставления скидок
Е) Цена производства	6) Цена, определяемая на основе издержек производства плюс средняя норма прибыли в отрасли

Ответы:

					Задание 4 Условие: Предприятие производит мебель. Известны следующие данные по одной из моделей шкафа: себестоимость единицы продукции — 12 000 руб.; планируемая рентабельность — 25 % от себестоимости; ставка НДС — 20 %. Рассчитайте отпускную цену производителя с учётом НДС. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 18000. Решение: Рассчитываем прибыль: 12 000·0,25=3 000 руб. Рассчитываем цену без НДС: 12 000+3 000=15 000 руб. Рассчитываем НДС: 15 000·0,20=3 000 руб. Рассчитываем отпускную цену с НДС: 15 000+3 000=18 000 руб.	А — 1; Б — 2; В — 3; Г — 4; Д — 5; Е — 6. Задание 4 Условие: Компания продаёт электроинструменты. Имеются следующие данные по конкретной модели дрели: отпускная цена производителя без НДС — 4 500 руб.; оптовая наценка — 15 % от отпускной цены производителя; ставка НДС — 20 %; розничная наценка — 20 % от цены оптовой организации (без НДС). Рассчитайте розничную цену товара. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 7452. Решение: Рассчитываем оптовую наценку: 4 500·0,15=675 руб. Рассчитываем цену оптовой организации без НДС: 4 500+675=5 175 руб. Рассчитываем НДС для оптовой организации: 5 175·0,20=1 035 руб. Рассчитываем цену оптовой организации с НДС: 5 175+1 035=6	Высокий (5-10 минут)

						210 руб. (эта сумма нужна для учёта НДС, но розничная наценка считается от цены без НДС). Рассчитываем розничную наценку: 5 175·0,20=1 035 руб. Рассчитываем розничную цену без НДС: 5 175+1 035=6 210 руб. Рассчитываем НДС для розничной цены: 6 210·0,20=1 242 руб. Рассчитываем итоговую розничную цену с НДС: 6 210+1 242=7 452 руб.	
3	Тема 3. Ценообразующие факторы.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**И П К - 8 . 1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации **И П К - 8 . 3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	2,5	Задание 5 Установите правильную последовательность этапов анализа ценообразующих факторов при разработке ценовой политики организации. Расставьте пункты в порядке их выполнения — от первого к последнему. 1. Анализ государственного регулирования цен в отрасли (налоги, субсидии, ограничения). 2. Определение целей ценообразования (максимизация прибыли, захват доли рынка и т. д.). 3. Оценка уровня конкуренции и анализ цен конкурентов. 4. Анализ платёжеспособного спроса и потребительских предпочтений. 5. Расчёт себестоимости продукции и оценка внутренних издержек. 6. Прогнозирование влияния макроэкономических факторов (инфляция, курс валют, ставки ЦБ). 7. Формирование окончательной цены с учётом всех факторов.	Задание 5 Установите последовательность влияния факторов на формирование розничной цены товара, начиная с базового уровня цены и заканчивая конечной ценой для потребителя. Расставьте элементы в логической цепочке формирования цены. 1. Торговая наценка розничного продавца. 2. Себестоимость производства товара. 3. Снабженческо-сбытовая (оптовая) наценка. 4. Прибыль производителя. 5. Косвенные налоги (НДС, акцизы). Правильный ответ: 2 → 4 → 5 → 3 → 1	Базовый (1-3 минуты)

					Правильный ответ: 2 → 5 → 4 → 3 → 1 → 6 → 7 Задание 6 Условие: Компания производит кухонные гарнитуры. Рассчитайте отпускную цену одной единицы продукции с учётом следующих ценообразующих факторов: себестоимость производства одного гарнитура — 45 000 руб.; планируемая рентабельность — 20 % от себестоимости; ставка НДС — 20 %. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 64800. Решение: Рассчитываем сумму прибыли: 45 000·0,20=9 000 руб. Определяем цену без НДС: 45 000+9 000=54 000 руб. Рассчитываем НДС: 54 000·0,20=10 800 руб. Рассчитываем отпускную цену с НДС: 54 000+10 800=64 800 руб.	Задание 6 Условие: Предприятие выпускает спортивные кроссовки. На формирование цены влияют следующие факторы: себестоимость одной пары — 2 500 руб.; повышение закупочных цен на сырьё на 8 % (это увеличивает себестоимость на тот же процент); планируемая норма прибыли — 30 % от новой себестоимости; ставка НДС — 20 %. Рассчитайте окончательную отпускную цену одной пары кроссовок с учётом всех факторов. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 4212 Решение: Рассчитываем увеличение себестоимости из-за роста цен на сырьё: 2 500·0,08=200 руб. Определяем новую себестоимость: 2 500+200=2 700 руб. Рассчитываем прибыль: 2 700·0,30=810 руб. Определяем цену без НДС: 2 700+810=3 510 руб. Рассчитываем НДС: 3 510·0,20=702	Высокий (5-10 минут)

						руб. Рассчитываем отпускную цену с НДС: 3 510+702=4 212 руб.	
4	Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**И П К - 8 . 1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации **И П К - 8 . 3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	2,5	Задание 7 Установите правильную последовательность этапов процесса ценообразования с учётом характеристик рынка. Расставьте пункты в порядке их выполнения — от начального к завершающему. 1. Анализ рыночных условий: тип рынка (монополия, олигополия, совершенная конкуренция), уровень конкуренции, эластичность спроса. 2. Расчёт себестоимости продукции и оценка внутренних издержек производства. 3. Определение целей ценообразования (выживание на рынке, максимизация прибыли, захват доли рынка и т. д.). 4. Анализ ценовой политики конкурентов и существующих рыночных цен на аналогичные товары. 5. Выбор метода ценообразования (затратный, рыночный, параметрический и т. д.) с учётом рыночных условий. 6. Учёт внешних факторов влияния: государственное регулирование, инфляция, курс валют, изменения в налогообложении. 7. Формирование базовой цены и разработка системы скидок/наценок. 8. Тестирование цены на целевом	Задание 7 Установите последовательность действий при применении затратного метода ценообразования («средние издержки + прибыль»). Расставьте этапы в логической цепочке расчёта цены. 1. Расчёт переменных издержек на единицу продукции. 2. Определение планируемого объёма производства/продаж. 3. Расчёт постоянных издержек на весь объём производства. 4. Расчёт полной себестоимости единицы продукции: сумма постоянных и переменных издержек. 5. Определение нормы прибыли (в % или абсолютном значении), которую предприятие планирует получить. 6. Расчёт суммы прибыли на единицу продукции (на основе нормы прибыли и себестоимости). 7. Формирование окончательной цены: себестоимость + прибыль. 8. Учёт косвенных налогов (НДС, акцизы) и включение их в розничную цену. Правильный ответ: 2 → 3 → 1 → 4 → 5 → 6 → 7 → 8	Базовый (1 - 3 минуты)

					сегменте рынка и корректировка при необходимости. 9. Утверждение окончательной цены и внедрение её в коммерческую практику. Правильный ответ: 3 → 2 → 1 → 4 → 5 → 6 → 7 → 8 → 9 Задание 8 Условие: Предприятие выпускает офисные стулья. Рынок характеризуется высокой конкуренцией, множество игроков предлагают схожие товары. Компания решает использовать метод конкурентного ценообразования. Известны следующие данные: средняя рыночная цена аналогичного стула — 3 500 руб.; компания хочет установить цену на 5 % ниже среднерыночной, чтобы привлечь больше покупателей; ставка НДС — 20 %. Рассчитайте окончательную розничную цену стула с учётом НДС, которую установит компания. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 3990. Решение: Рассчитываем цену без НДС на 5 % ниже рыночной: 3 500·0,95=3 325 руб. Рассчитываем НДС: 3 325·0,20=665	Задание 8 Условие: Компания производит детские велосипеды. На рынке — монополистическая конкуренция, товар имеет уникальные особенности (съёмные боковые колёса, регулируемая высота сиденья). Предприятие применяет затратный метод ценообразования («средние издержки + прибыль»). Имеются следующие данные: себестоимость одного велосипеда — 8 000 руб.; планируемая норма прибыли — 25 % от себестоимости; ставка НДС — 10 % (детские товары облагаются по льготной ставке); для стимулирования продаж компания предоставляет скидку 10 % от цены с НДС. Рассчитайте итоговую цену велосипеда для покупателя со скидкой. Ответ дайте в рублях, указав только цифру.	Высокий (5 - 1 0 минут)

					руб. Рассчитываем розничную цену с НДС: 3 325+665=3 990 руб.	Ответ: 9900 Решение: Рассчитываем прибыль: 8 000·0,25=2 000 руб. Определяем цену без НДС: 8 000+2 000=10 000 руб. Рассчитываем НДС (10 %): 10 000·0,10=1 000 руб. Рассчитываем цену с НДС: 10 000+1 000=11 000 руб. Рассчитываем размер скидки (10 %): 11 000·0,10=1 100 руб. Рассчитываем итоговую цену со скидкой: 11 000−1 100=9 900 руб.	
5	Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**И П К - 8 . 1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации	3	Задание 9 Выберите один правильный ответ. Какой вид издержек не зависит от объёма производства и остаётся постоянным в краткосрочном периоде? а) Переменные издержки б) Прямые издержки в) Постоянные издержки г) Производственные издержки д) Материальные издержки Правильный ответ: в Обоснование: Постоянные издержки не зависят от объёма производства — они остаются неизменными в краткосрочном периоде, даже если производство остановлено. К ним относятся, например, аренда помещений, зарплата управленческого персонала,	Задание 9 Выберите один правильный ответ. Какой элемент не включается в расчёт себестоимости продукции при формировании цены? а) Сырьё и материалы б) Заработная плата производственных рабочих в) Расходы на рекламу и продвижение товара г) Амортизация производственного оборудования д) Коммунальные расходы на производственные помещения Правильный ответ: в Обоснование: Расходы на рекламу и продвижение товара не включаются в расчёт	Базовый (1 - 3 минуты)

					амортизация оборудования. В отличие от них, переменные издержки напрямую связаны с объёмом выпуска продукции.	себестоимости продукции, поскольку относятся к коммерческим (внепроизводственным) расходам. Себестоимость отражает затраты непосредственно на производство и реализацию продукции	
6	Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**И П К - 8 . 1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации	3	Задание 10 Выберите один правильный ответ. Какая ценовая стратегия наиболее подходит для нового высокотехнологичного товара с уникальными свойствами при низком уровне конкуренции? а) Стратегия проникновения на рынок (низкие цены) б) Стратегия «снятия сливок» (высокие цены) в) Стратегия следования за рынком (цены на уровне среднерыночных) г) Стратегия демпинга (цены ниже себестоимости) д) Стратегия дифференцированных цен Правильный ответ: б Обоснование: Стратегия «снятия сливок» оптимальна для нового высокотехнологичного товара с уникальными свойствами, поскольку: позволяет максимизировать прибыль на начальном этапе за счёт готовности части потребителей платить высокую цену за инновацию; компенсирует высокие затраты на	Задание 10 Выберите один правильный ответ. Компания производит бытовую технику и сталкивается с высокой конкуренцией на рынке. Какой подход к ценообразованию будет наиболее рациональным для сохранения доли рынка? а) Затратный метод с высокой нормой прибыли б) Метод ориентации на конкурентов (конкурентное ценообразование) в) Метод престижных цен г) Метод «снятия сливок» д) Метод ценовых линий без учёта рыночной ситуации Правильный ответ: б Обоснование: Метод ориентации на конкурентов оптимален в условиях высокой конкуренции, потому что: позволяет удерживать цены на уровне или чуть ниже среднерыночных, что критично для сохранения доли рынка; снижает риск ценовой войны при разумном подходе — компания реагирует на действия лидеров рынка, но не инициирует резкие снижения	Базовый (1 - 3 минуты)

					НИОКР и запуск производства; работает при низком уровне конкуренции — отсутствие прямых аналогов даёт возможность устанавливать премиальную цену; со временем цена может быть снижена для привлечения более широкого круга покупателей.	цен; учитывает реальное состояние спроса и предложения: цены формируются исходя из того, сколько готовы платить потребители при текущем уровне конкуренции, а не только на основе издержек компании.	
7	Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**И П К - 8 . 1** **Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации	4	Задание 11 Выберите все правильные ответы. Какие из перечисленных мер относятся к прямому государственному регулированию цен? Отметьте все верные варианты. а) Установление предельных уровней цен на отдельные товары б) Введение акцизов на табачную продукцию в) Установление фиксированных цен на услуги естественных монополий г) Предоставление налоговых льгот производителям д) Установление минимальных цен на алкогольную продукцию е) Регулирование таможенных пошлин ж) Установление предельных размеров торговых надбавок Правильные ответы: а, в, д, ж. Обоснование: Прямое регулирование предполагает непосредственное установление	Задание 11 Выберите все правильные ответы. Для каких из перечисленных товаров/услуг в РФ чаще всего применяется государственное регулирование цен? Отметьте все подходящие варианты. а) Бензин и дизельное топливо б) Хлеб и хлебобулочные изделия в) Услуги ЖКХ (электроэнергия, отопление, водоснабжение) г) Смартфоны и бытовая электроника д) Лекарственные препараты из перечня жизненно необходимых и важнейших е) Услуги такси в крупных городах ж) Железнодорожные пассажирские перевозки Правильные ответы: в, д, ж. Обоснование: Государственное регулирование цен применяется к товарам и услугам,	Повышенный (3-5 минут)

					ценовых параметров государством. К нему относятся: предельные уровни цен — государство задаёт верхний или нижний лимит цены; фиксированные цены — жёстко установленные тарифы (например, на услуги ЖКХ); минимальные цены — запрет продажи ниже установленного уровня (часто применяется для алкоголя); ограничение торговых надбавок — лимитирование наценок посредников и розничных продавцов. Остальные варианты (б, г, е) — это косвенные меры: они влияют на цены опосредованно через изменение издержек или спроса, но не устанавливают конкретные ценовые ограничения.	имеющим особую социальную значимость либо относящимся к естественным монополиям: услуги ЖКХ — относятся к сферам естественных монополий, их доступность критически важна для населения, а конкуренция невозможна или нецелесообразна; жизненно необходимые лекарства — регулирование защищает граждан от необоснованного роста цен на препараты, без которых невозможно лечение серьёзных заболеваний; железнодорожные перевозки — РЖД является естественной монополией, поэтому тарифы на пассажирские перевозки регулируются государством для обеспечения доступности транспорта. Остальные товары (а, б, г, е) относятся к конкурентным рынкам, где цены формируются преимущественно под влиянием спроса и предложения. Государственное вмешательство здесь ограничено и носит эпизодический характер.	
8	Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**И П К - 8 . 1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические	4	Задание 12 Выберите все правильные ответы. Какие из перечисленных факторов финансово-кредитной системы непосредственно влияют на уровень цен в экономике? Отметьте все верные варианты. а) Ключевая ставка Центрального банка б) Норма обязательных резервов для	Задание 12 Выберите все правильные ответы. Какие механизмы финансово-кредитной политики могут способствовать снижению уровня цен (дезинфляции) в экономике? Отметьте все подходящие варианты. а) Снижение ключевой ставки Центрального банка	Повышенный (3-5 минут)

			показатели организации		коммерческих банков в) Уровень безработицы в стране г) Объём денежной массы в обращении д) Курс национальной валюты по отношению к иностранным валютам е) Уровень производительности труда ж) Размер государственных субсидий отдельным отраслям Правильные ответы: а, б, г, д, ж. Обоснование: Перечисленные факторы напрямую связаны с финансово-кредитной системой и влияют на ценообразование: Ключевая ставка ЦБ определяет стоимость заёмных средств для банков и бизнеса — её повышение ведёт к удорожанию кредитов и росту цен. Норма обязательных резервов влияет на объём кредитования: её повышение сокращает кредитные возможности банков, что может сдерживать инфляцию. Объём денежной массы — избыточная эмиссия приводит к инфляции и росту цен, дефицит денег — к дефляции. Курс национальной валюты влияет на стоимость импортных товаров и сырья: ослабление курса ведёт к подорожанию импорта и росту внутренних цен.	б) Повышение нормы обязательных резервов в) Продажа Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке г) Увеличение объёмов рефинансирования коммерческих банков д) Укрепление национальной валюты е) Введение ограничений на выдачу потребительских кредитов ж) Снижение налогов для предприятий Правильные ответы: б, в, д, е. Обоснование: Выбранные меры способствуют снижению уровня цен через следующие механизмы: Повышение нормы обязательных резервов сокращает кредитные ресурсы банков, снижая объём денежной массы и совокупного спроса, что сдерживает рост цен. Продажа гособлигаций ЦБ изымает ликвидность из экономики: участники рынка платят деньги за бумаги, уменьшая количество денег в обращении и снижая инфляционное давление. Укрепление национальной валюты снижает стоимость импорта и импортного сырья, что ведёт к удешевлению конечной продукции и сдерживанию цен.	

					Государственные субсидии снижают издержки производителей, позволяя сдерживать цены на социально значимые товары. Факторы «уровень безработицы» и «производительность труда» относятся к реальным экономическим процессам и влияют на цены косвенно, через спрос и предложение.	Ограничения на выдачу потребительских кредитов сокращают платёжеспособный спрос населения, снижая давление на цены со стороны спроса. Остальные варианты имеют противоположный эффект: снижение ключевой ставки и увеличение рефинансирования стимулируют кредитование и рост денежной массы, что разгоняет инфляцию; снижение налогов для предприятий может снизить издержки, но не гарантирует снижения цен — компании могут направить экономию на прибыль.	
9	Тема 9. Ценообразование и инфляция.	**ПК-8.** Способен осуществлять расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации	**И П К - 8 . 1 Знать**: Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на экономические показатели организации **И П К - 8 . 3 Владеть**: Навыками расчета влияния внутренних и внешних	5,5	Задание 13 Вопрос: Как называется общий рост уровня цен на товары и услуги в экономике? Ответ: инфляция. Задание 14 Условие: Компания производит бытовую технику. В начале года отпускная цена на электрический чайник составляла 1 500 руб. В течение года из-за инфляции издержки производства выросли на 12 %, что отразилось на себестоимости.	Задание 13 Вопрос: Какой экономический показатель, отражающий изменение цен на потребительскую корзину, используют для измерения инфляции? Ответ: индекс. (Полный термин — индекс потребительских цен, ИПЦ) Задание 14 Условие: Предприятие выпускает канцелярские товары. В прошлом году себестоимость одной папки-регистратора составляла 80 руб., отпускная цена без НДС — 100 руб. (рентабельность 25 %). В текущем году из-за роста инфляции:	Высокий (5-10 минут) Высокий (5-10 минут)

			факторов на экономические показатели организации		Компания сохранила прежнюю норму прибыли (20 % от себестоимости), но была вынуждена скорректировать цену. Рассчитайте новую отпускную цену чайника без НДС после учёта влияния инфляции. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 1680. Решение: Пусть первоначальная себестоимость — C0 . Цена без НДС складывается из себестоимости и прибыли: C0 +0,2·C0 =1,2·C0 =1 500 руб. Находим первоначальную себестоимость: C0 = 1 500/1,2 =1 250 руб. После роста издержек на 12 % новая себестоимость: C1 =1 250·1,12=1 400 руб. Новая цена без НДС с сохранением нормы прибыли 20 %: 1 400·1,2=1 680 руб.	закупочные цены на картон выросли на 15 %; тарифы на электроэнергию увеличились на 10 %; средняя заработная плата сотрудников повысилась на 8 %. В результате совокупные издержки (себестоимость) выросли на 12 %. Компания решила сохранить рентабельность на прежнем уровне. Рассчитайте новую отпускную цену папки-регистратора без НДС с учётом инфляции. Ответ дайте в рублях, указав только цифру. Ответ: 112. Решение: Первоначальная себестоимость — 80 руб. Рост себестоимости на 12 %: 80·1,12=89,6 руб. Сохранение рентабельности 25 % означает, что цена = себестоимость + 25 % от неё, т. е. умножаем на 1,25: 89,6·1,25=112 руб.	

Критерии оценивания диагностической работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	от 90 до 100 % правильно выполненных заданий
хорошо	от 70 до 89 % правильно выполненных заданий
удовлетворительно	от 50 до 69 % правильно выполненных заданий
неудовлетворительно	менее 50 % правильно выполненных заданий