



**Международная «Лига развития науки
и образования» (Россия)
Международная ассоциация развития науки,
образования и культуры России (Италия)**



Частное образовательное учреждение
высшего образования

«Институт управления»

Экономический факультет
Кафедра экономики

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»
ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ
38.03.02 Менеджмент
ПРОФИЛЬ ПОДГОТОВКИ
УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ
КВАЛИФИКАЦИЯ (СТЕПЕНЬ)
«БАКАЛАВР»
(очная и заочная формы обучения)**

Архангельск
Институт управления
2019

Р 13
ББК 22.1

Программа составлена доцентом кафедры менеджмента и государственного управления **И. Г. Смирновой** в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, утвержденного приказом Минобрнауки России от от 12.01.2016 № 7.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА:

Одобрена кафедрой
экономики
Протокол № 9 от 15 мая 2019 г.
Зав. кафедрой **С.Е. Жура**

Согласовано с кафедрой
истории государства и права и гуманитарных дисциплин
Протокол № 9 от 15 мая 2019 г.
Зав. кафедрой **О. В. Чуракова**.

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании научно-методического совета института.
Протокол № 6 от 29 мая 2019 г.
Председатель научно-методического совета профессор А. Н. Ежов.

Р 13 **Рабочая** программа дисциплины «Ценообразование» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (квалификация (степень) «бакалавр») (очная и заочная формы обучения) / И. Г. Смирнова. – Архангельск : Институт управления, 2019.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цель, задачи и место дисциплины / модуля в структуре ОП для бакалавра.....
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине / модулю, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП.....
3. Структура и содержание дисциплины / модуля по видам учебной и самостоятельной работы, соотношение тем и формируемых компетенций.....
 - 3.1. Объем дисциплины / модуля в зачетных единицах с указанием академических часов по видам учебных занятий и самостоятельной работы обучающихся.....
 - 3.2. Содержание дисциплины / модуля с указанием академических часов по видам учебных занятий и самостоятельной работы обучающихся, соотношение тем и формируемых компетенций
4. Оценочные и методические материалы (фонд оценочных средств) для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине / модулю.....
5. Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины / модуля
6. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине / модулю, в том числе для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины / модуля
8. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине / модулю
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
10. Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.....
11. Приложение.....

1. Цель, задачи и место дисциплины / модуля в структуре ОП для бакалавра

Цель изучения дисциплины – формирование у студентов системы знаний об общих основах ценовой политики и ценовой стратегии, роли цены в современной рыночной экономике, изучение методологии и методики рыночного ценообразования, методологических особенностей ценообразования в России, изучение состава и структуры цен, особенностей формирования и регулирования цен в отдельных отраслях народного хозяйства.

Задачи изучения дисциплины:

- формирование у студентов понимания необходимости использования знаний о сущности, составе и структуре цены – одной из важнейших экономических категорий, о системе цен, их видах;
- вооружение студентов знаниями методических вопросов формирования цен на основных товарных рынках, государственной политики в области ценообразования и значения их при решении задач профессиональной деятельности;
- ознакомление студентов с особенностями ценовой политики и стратегии фирм на внутреннем и внешнем рынке.

Дисциплина «Ценообразование» относится к обязательным дисциплинам вариативной части учебного плана, утвержденного в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.02 «Менеджмент» (квалификация (степень) – «бакалавр»).

Настоящая дисциплина является обязательной в системе подготовки бакалавра экономики и тесно связана с рядом общенаучных, экономических и специальных дисциплин, таких как «Экономика», «Менеджмент», «Теория управления», «Финансовый менеджмент» и др. В рамках дисциплины «Ценообразование» раскрываются прикладные аспекты функционирования организации, деятельность профессиональных менеджеров. Дисциплина уточняет и конкретизирует теоретические модели, описывающие экономические процессы ценообразования.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине / модулю, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:
профессиональных:

- владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18)

В результате изучения дисциплины студент должен:

знать:

- понятийный аппарат учебной дисциплины «Ценообразование»;
- теоретические основы ценообразования в рыночных условиях;
- экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений;
- принципы, факторы и методы формирования цен и проведения ценовой политики;
- классификацию цен;
- методы ценообразования в различных отраслях экономики;
- способы прямого и косвенного государственного регулирования цен;

уметь:

- правильно выбирать цели, методы и стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков;

- определять стоимость, полезность товара;
- классифицировать факторы ценообразования;
- рассчитывать цены на основе затратного ценообразования;
- использовать стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий;
- рассчитывать среднюю, розничную, оптовые цены;
- способы и методы ценообразования в различных отраслях экономики;

владеть:

- навыками поиска научной литературы, в т.ч. непереводной;

- навыками самостоятельного проведения в ценообразовании с использованием современных методов;
- навыками представления результатов аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, презентации;
- навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений.

3. Структура и содержание дисциплины / модуля по видам учебной и самостоятельной работы, соотношение тем и формируемых компетенций

3.1. Объем дисциплины / модуля в зачетных единицах с указанием академических часов по видам учебных занятий и самостоятельной работы обучающихся

Виды учебной работы		Объем дисциплины	
		очное отделение	заочное отделение
Общая трудоемкость дисциплины	В зачетных единицах	6	6
	В часах	216	216
Контактная работа (в часах):		108	22
Лекции (Л)		48	6
Практические занятия (ПЗ)		48	8
Контролируемая самостоятельная работа (КСР)		12	8
Самостоятельная работа (СРС) (в часах):		72	185
Подготовка к экзамену		36	9
Форма промежуточного контроля		-	<i>Контрольная работа</i>
Форма итогового контроля по дисциплине		Экзамен	Экзамен

3.2. Содержание дисциплины / модуля с указанием академических часов по видам учебных занятий и самостоятельной работы обучающихся, соотношение тем и формируемых компетенций

Наименование раздела	Аннотация раздела	Бюджет учебного времени, ч								Коды компетенций	Этапы формирования компетенции
		Очная форма обучения				Заочная форма обучения					
		Л	ПЗ	КСР	СРС*	Л	ПЗ	КСР	СРС*		
Раздел 1. Основы ценообразования	Цена: понятие и содержание. Ценообразующие факторы. Система и виды цен. Статистика цен.	14	14	4	18	2	2	2	46	ПК-18	<p><i>знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - понятийный аппарат учебной дисциплины «Ценообразование»; - теоретические основы ценообразования в рыночных условиях; - экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений; - классификацию цен; <p><i>уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - правильно выбирать цели, методы и стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков; - правильно выбирать цели, методы и стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков; - определять стоимость, полезность товара; - классифицировать факторы ценообразования; - рассчитывать цены на основе затратного ценообразования; <p><i>владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками поиска научной литературы, в т.ч. непереводной; - навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений.
<p><i>Вид практического занятия</i> – Решение разноуровневых заданий и задач</p> <p><i>Содержание занятия:</i></p> <p><i>Задания:</i> см. ОС №2 «Комплект разноуровневых заданий и задач для проведения практических занятий», раздел «Основы ценообразования»</p>											

Наименование раздела	Аннотация раздела	Бюджет учебного времени, ч								Коды компетенций	Этапы формирования компетенции
		Очная форма обучения				Заочная форма обучения					
		Л	ПЗ	КСР	СРС*	Л	ПЗ	КСР	СРС*		
	<p><i>Перечень рекомендованной литературы для подготовки:</i> Основной: 1-3 Дополнительный: 4-9</p> <p><i>Задание для самостоятельной работы:</i> – проработка лекций - включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по разделу; – подготовка к практическим занятиям - включает чтение профессиональной литературы, решение разноуровневых задач и заданий; – подготовка к контролируемой самостоятельной работе - включает решение разноуровневых задач и заданий.</p> <p><i>Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся:</i> Основной: 1-3 Дополнительный: 4-9</p> <p><i>Форма контроля (в соответствии с Фондом оценочных средств):</i> 1. Оценка результатов практических работ (ОС №2 «Комплект разноуровневых заданий и задач для проведения практических занятий», раздел «Основы ценообразования») 2. Собеседование (ОС №1 «Перечень вопросов для собеседования», раздел «Основы ценообразования») 3. Контролируемая самостоятельная работа</p>										
Раздел 2. Методология ценообразования	<p>Ценообразование и его принципы. Этапы процесса ценообразования. Методы калькулирования себестоимости. Издержки и прибыль в формировании цен. Методы ценообразования.</p>	14	14	4	18	2	2	2	46	ПК-18	<p><i>знать:</i> - экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений; - принципы, факторы и методы формирования цен и проведения ценовой политики; - методы ценообразования в различных отраслях экономики; <i>уметь:</i> - рассчитывать цены на основе затратного ценообразования; - рассчитывать среднюю, розничную, оптовые цены; - способы и методы ценообразования в различных отраслях экономики;</p>

Наименование раздела	Аннотация раздела	Бюджет учебного времени, ч								Коды компетенций	Этапы формирования компетенции
		Очная форма обучения				Заочная форма обучения					
		Л	ПЗ	КСР	СРС*	Л	ПЗ	КСР	СРС*		
											<i>владеть:</i> - навыками самостоятельного проведения в ценообразовании с использованием современных методов
	<p><i>Вид практического занятия</i> – Решение разноуровневых заданий и задач</p> <p><i>Содержание занятия:</i></p> <p><i>Задания:</i> см. ОС №2 «Комплект разноуровневых заданий и задач для проведения практических занятий», раздел «Методология ценообразования»</p> <p><i>Перечень рекомендованной литературы для подготовки:</i></p> <p>Основной: 1-3</p> <p>Дополнительный: 4-9</p>										
	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – проработка лекций - включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по разделу; – подготовка к практическим занятиям - включает чтение профессиональной литературы, решение разноуровневых задач и заданий; – подготовка к контролируемой самостоятельной работе - включает решение разноуровневых задач и заданий. <p><i>Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся:</i></p> <p>Основной: 1-3</p> <p>Дополнительный: 4-9</p>										
	<p><i>Форма контроля (в соответствии с Фондом оценочных средств):</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка результатов практических работ (ОС №2 «Комплект разноуровневых заданий и задач для проведения практических занятий», раздел «Методология ценообразования») 2. Собеседование (ОС №1 «Перечень вопросов для собеседования», раздел «Методология ценообразования») 3. Контролируемая самостоятельная работа 										
Раздел 3. Ценообразование в организации: политика, стратегия и тактика	Ценовая политика. Стратегия ценообразования. Тактические основы ценообразования.	14	14	2	18	2	2	2	46	ПК-18	<i>знать:</i> - принципы, факторы и методы формирования цен и проведения ценовой политики; - методы ценообразования в различных отраслях экономики; <i>уметь:</i>

Наименование раздела	Аннотация раздела	Бюджет учебного времени, ч								Коды компетенций	Этапы формирования компетенции
		Очная форма обучения				Заочная форма обучения					
		Л	ПЗ	КСР	СРС*	Л	ПЗ	КСР	СРС*		
											<ul style="list-style-type: none"> - правильно выбирать цели, методы и стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков; - использовать стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий; <i>владеть:</i> <ul style="list-style-type: none"> - навыками самостоятельного проведения в ценообразовании с использованием современных методов
	<p><i>Вид практического занятия</i> – Решение разноуровневых заданий и задач</p> <p><i>Содержание занятия:</i></p> <p><i>Задания:</i> см. ОС №2 «Комплект разноуровневых заданий и задач для проведения практических занятий», раздел «Ценообразование в организации: политика, стратегия и тактика»</p> <p><i>Перечень рекомендованной литературы для подготовки:</i></p> <p>Основной: 1-3</p> <p>Дополнительный: 4-9</p>										
	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – проработка лекций - включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по разделу; – подготовка к практическим занятиям - включает чтение профессиональной литературы, решение разноуровневых задач и заданий; – подготовка к контролируемой самостоятельной работе - включает решение разноуровневых задач и заданий. <p><i>Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся:</i></p> <p>Основной: 1-3</p> <p>Дополнительный: 4-9</p>										
	<p><i>Форма контроля (в соответствии с Фондом оценочных средств):</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка результатов практических работ (ОС №2 «Комплект разноуровневых заданий и задач для проведения практических занятий», раздел «Ценообразование в организации: политика, стратегия и тактика») 2. Собеседование (ОС №1 «Перечень вопросов для собеседования», раздел «Ценообразование в организации: политика, стратегия и тактика») 										

Наименование раздела	Аннотация раздела	Бюджет учебного времени, ч								Коды компетенций	Этапы формирования компетенции
		Очная форма обучения				Заочная форма обучения					
		Л	ПЗ	КСР	СРС*	Л	ПЗ	КСР	СРС*		
3. Контролируемая самостоятельная работа											
Раздел Государственное регулирование цен	4. Основы государственного регулирования цен. Ценообразование и финансово-кредитная система. Ценообразование и инфляция.	6	6	2	18		2	2	47	ПК-18	<p><i>знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений; - способы прямого и косвенного государственного регулирования цен; <p><i>уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий; <p><i>владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками поиска научной литературы, в т.ч. непереводной; - навыками представления результатов аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, презентации; - навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений.
<p><i>Вид практического занятия</i> – Решение разноуровневых заданий и задач</p> <p><i>Содержание занятия:</i></p> <p><i>Задания:</i> см. ОС №2 «Комплект разноуровневых заданий и задач для проведения практических занятий», раздел «Государственное регулирование цен»</p> <p><i>Перечень рекомендованной литературы для подготовки:</i></p> <p>Основной: 1-3</p> <p>Дополнительный: 4-9</p>											
<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – проработка лекций - включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по разделу; – подготовка к практическим занятиям - включает чтение профессиональной литературы, решение разноуровневых задач и заданий. 											

Наименование раздела	Аннотация раздела	Бюджет учебного времени, ч								Коды компе- тенций	Этапы формирования компетенции
		Очная форма обучения				Заочная форма обучения					
		Л	ПЗ	КСР	СРС*	Л	ПЗ	КСР	СРС*		
	<p><i>Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся:</i> Основной: 1-3 Дополнительный: 4-9</p> <p><i>Форма контроля (в соответствии с Фондом оценочных средств):</i> 1. Оценка результатов практических работ (ОС №2 «Комплект разноуровневых заданий и задач для проведения практических занятий», раздел «Государственное регулирование цен») 2. Собеседование (ОС №1 «Перечень вопросов для собеседования», раздел «Государственное регулирование цен») 3. Контролируемая самостоятельная работа 4. Итоговая контрольная работа (ОС №3 «Комплект заданий для итоговой контрольной работы») 5. Компьютерное тестирование (ОС №4 «Перечень вопросов для реализации компьютерного тестирования») 6. Экзамен (ОС №5 «Вопросы к экзамену»)</p>				36				9		
Экзамен											
	Всего:	48	48	12	72	6	8	8	185		

* Из трудоемкости, отведенной на самостоятельную работу обучающихся выделяются академические часы для проведения групповых и индивидуальных консультаций как одной из форм контактной работы. Консультация является одной из форм руководства самостоятельной работой обучающихся и оказания им помощи в освоении материала. Групповая консультация проводится преподавателем перед экзаменом/зачетом и выставляется в расписание, в объеме не менее 2 академических часов на группу. Индивидуальное консультирование проводится по отдельному графику и регламентируется соответствующими локально-нормативными документами Института.

4. Оценочные и методические материалы (фонд оценочных средств) для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине / модулю

Фонд оценочных средств – комплект методических материалов, нормирующих процедуры оценивания результатов обучения, т.е. установления соответствия учебных достижений запланированным результатам обучения и требованиям образовательных программ, рабочих программ дисциплин / модулей.

ФОС как система оценивания содержит:

- Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования. Шкала оценивания сформированности компетенции;
- Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

ФОС оформлен как Приложение к рабочей программе дисциплины.

5. Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины / модуля

Методические рекомендации при работе над конспектом во время проведения лекции

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Общие и утвердившиеся в практике правила и приемы конспектирования лекций:

- Конспектирование лекций ведется в специально отведенной для этого тетради, каждый лист которой должен иметь поля, на которых делаются пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.
- Необходимо записывать тему и план лекций, рекомендуемую литературу к теме. Записи разделов лекции должны иметь заголовки, подзаголовки, красные строки. Для выделения разделов, выводов, определений, основных идей можно использовать цветные карандаши и фломастеры.
- Названные в лекции ссылки на первоисточники надо пометить на полях, чтобы при самостоятельной работе найти и вписать их.
- В конспекте дословно записываются определения понятий, категорий и законов. Остальное должно быть записано своими словами.
- Каждому обучающемуся необходимо выработать и использовать допустимые сокращения наиболее распространенных терминов и понятий.
- В конспект следует заносить всё, что преподаватель пишет на доске, а также рекомендуемые схемы, таблицы, диаграммы и т.д.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Целью практических занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков.

В ходе подготовки к практическому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы. Желательно при подготовке к практическим занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа (по В.И. Далю «самостоятельный – человек, имеющий свои твердые убеждения») осуществляется при всех формах обучения: очной и заочной.

Самостоятельная работа приводит обучающегося к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений.

Самостоятельная работа выполняет ряд функций:

- развивающую;
- информационно-обучающую;
- ориентирующую и стимулирующую;
- воспитывающую;
- исследовательскую.

Виды самостоятельной работы, выполняемые в рамках курса:

1. Конспектирование первоисточников и другой учебной литературы;
2. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
3. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
4. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
5. Выполнение итоговой контрольной работы.

Обучающимся рекомендуется с самого начала освоения курса работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые обучающийся получает в аудитории.

Можно отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы по курсу имеют определенную специфику. При освоении курса обучающийся может пользоваться библиотекой вуза, которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе краткий конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала.

Методические рекомендации по работе с литературой

Всю литературу можно разделить на учебники и учебные пособия, оригинальные научные монографические источники, научные публикации в периодической печати. Из них можно выделить литературу основную (рекомендуемую), дополнительную и литературу для углубленного изучения дисциплины.

Изучение дисциплины следует начинать с учебника, поскольку учебник – это книга, в которой изложены основы научных знаний по определенному предмету в соответствии с целями и задачами обучения, установленными программой.

При работе с литературой следует учитывать, что имеются различные виды чтения, и каждый из них используется на определенных этапах освоения материала.

Предварительное чтение направлено на выявление в тексте незнакомых терминов и поиск их значения в справочной литературе. В частности, при чтении указанной литературы необходимо подробнейшим образом анализировать понятия.

Сквозное чтение предполагает прочтение материала от начала до конца. Сквозное чтение литературы из приведенного списка дает возможность обучающемуся сформировать свод основных понятий из изучаемой области и свободно владеть ими.

Выборочное – наоборот, имеет целью поиск и отбор материала. В рамках данного курса выборочное чтение, как способ освоения содержания курса, должно использоваться при подготовке к практическим занятиям по соответствующим разделам.

Аналитическое чтение – это критический разбор текста с последующим его конспектированием. Освоение указанных понятий будет наиболее эффективным в том случае, если при чтении текстов обучающийся будет задавать к этим текстам вопросы. Часть из этих вопросов сформулирована в приведенном в ФОС перечне вопросов для собеседования. Перечень этих вопросов ограничен, поэтому важно не только содержание вопросов, но сам принцип освоения литературы с помощью вопросов к текстам.

Целью изучающего чтения является глубокое и всестороннее понимание учебной информации.

Есть несколько приемов изучающего чтения:

1. Чтение по алгоритму предполагает разбиение информации на блоки: название; автор; источник; основная идея текста; фактический материал; анализ текста путем сопоставления имеющихся точек зрения по рассматриваемым вопросам; новизна.
2. Прием постановки вопросов к тексту имеет следующий алгоритм:
 - медленно прочитать текст, стараясь понять смысл изложенного;
 - выделить ключевые слова в тексте;
 - постараться понять основные идеи, подтекст и общий замысел автора.

3. Прием тезирования заключается в формулировании тезисов в виде положений, утверждений, выводов.

К этому можно добавить и иные приемы: прием реферирования, прием комментирования.

Важной составляющей любого солидного научного издания является список литературы, на которую ссылается автор. При возникновении интереса к какой-то обсуждаемой в тексте проблеме всегда есть возможность обратиться к списку относящейся к ней литературы. В этом случае вся проблема как бы разбивается на составляющие части, каждая из которых может изучаться отдельно от других. При этом важно не терять из вида общий контекст и не погружаться чрезмерно в детали, потому что таким образом можно не увидеть главного.

6. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине / модулю, в том числе для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При изучении дисциплины используются аудитории, оборудованные мультимедийными средствами обучения: проектором, ноутбуком, интерактивной доской.

Использование интернет-ресурсов предполагает проведение занятий в компьютерных классах с выходом в Интернет. В компьютерных классах обучающиеся имеют доступ к информационным ресурсам, к базе данных библиотеки.

Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья необходимы специальные условия для получения образования. В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Институтом обеспечивается:

1. Наличие альтернативной версии официального сайта Института в сети «Интернет» для слабовидящих;
2. Присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху – дублирование вслух справочной информации о расписании учебных занятий; обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;
4. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, созданы материально-технические условия обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, объекту питания, туалетные и другие помещения Института, а также пребывания в указанных помещениях (наличие расширенных дверных проемов, поручней и других приспособлений).

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины / модуля

Основная литература

1. Горина, Г. А. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Г. А. Горина. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 127 с. — 978-5-238-01707-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81717.html>
2. Крестьянинов, А. Н. Основы ценообразования [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Н. Крестьянинов, Ю. Н. Жулькова, А. А. Сазонов. — Электрон. текстовые данные. — Нижний Новгород : Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 110 с. — 978-5-528-00168-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/80815.html>
3. Лев, М. Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М. Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

1. Косинова, Е. А. Ценообразование: теория и практика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. А. Косинова, Е. Н. Белкина, А. Я. Казарова. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2012. — 160 с. — 978-5-9596-0728-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47381.html>
2. Лев, М. Ю. Цены и ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М. Ю. Лев. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 382 с. — 978-5-238-02643-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81589.html>
3. Лосева, О. В. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. В. Лосева. — Электрон. текстовые данные. — Липецк : Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2012. — 81 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/22946.html>
4. Ценообразование в организации [Электронный ресурс] : практикум : учеб. пособие для вузов / под общ. ред. Т. В. Емельяновой. — Электрон. текстовые дан. — 2-е изд., испр. — Минск : Вышэйшая школа, 2013. — 336 с. — Режим доступа : http://www.iprbookshop.ru/35571*
5. Юзов, О. В. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. В. Юзов, Т. М. Петракова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Издательский Дом МИСиС, 2012. — 246 с. — 978-5-87623-593-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/56749.html>

8. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине / модулю

Раздел раскрывается п.3.2 «Содержание дисциплины /модуля с указанием академических часов по видам учебных занятий и самостоятельной работы обучающихся, соотношение тем и формируемых компетенции», после каждой темы/раздела».

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Электронная библиотечная система «IPRbooks» [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/>
2. Библиотека Genesis [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа : <http://gen.lib.rus.ec/>
3. Образовательный математический сайт [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа : <http://www.exponenta.ru/>
4. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа : <http://www.elibrary.ru/>
5. Национальная электронная библиотека [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа : <http://www.nns.ru/>

10. Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. Microsoft Internet Explorer (или другой браузер)
2. Microsoft Windows XP
3. Microsoft Office 2007 и выше

Приложение
к рабочей программе дисциплины,
утвержденной НМС института
Протокол №6 от 29 мая 2019 г

ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ
(ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
по учебной дисциплине
«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»
ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ
38.03.02 «Менеджмент»
КВАЛИФИКАЦИЯ (СТЕПЕНЬ)
«БАКАЛАВР»
(очная и заочная формы обучения)

СОДЕРЖАНИЕ

Перечень компетенций по дисциплине «Ценообразование» с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....

Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования. Шкала оценивания сформированности компетенции.....

Паспорт оценочных средств по дисциплине «Ценообразование».....

Перечень оценочных средств по дисциплине «Ценообразование»...

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....

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

Перечень компетенций по дисциплине «Ценообразование» с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Очная форма обучения

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Наименование контролируемой компетенции	Наименование дисциплины формирующей компетенцию	Семестры										
				1	2	3	4	5	6	7	8			
1	ПК-18	владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	Организация малого бизнеса в сфере услуг									+	+	
			Ценообразование				+							
			Организация малого бизнеса в АПК										+	+
			Бизнес-планирование							+				

Заочная форма обучения

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Наименование контролируемой компетенции	Наименование дисциплины формирующей компетенцию	Этапы формирования компетенции				
				1 курс	2 курс	3 курс	4 курс	5 курс
1	ПК-18	владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	Организация малого бизнеса в сфере услуг				+	
			Ценообразование				+	
			Организация малого бизнеса в АПК					+
			Бизнес-планирование			+		

Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования. Шкалы оценивания.

ПК-18: владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)

Дисциплина, как этап формирования компетенции в рамках ОП ВО ¹	Уровни формирования компетенций		
	Базовый	Повышенный	Высокий
Ценообразование	Знать понятийный аппарат учебной дисциплины «Ценообразование», теоретические основы ценообразования в рыночных условиях, экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений, принципы, факторы и методы формирования цен и проведения ценовой политики, классификацию цен.	Знать методы ценообразования в различных отраслях экономики, способы прямого и косвенного государственного регулирования цен.	Знать методы ценообразования в различных отраслях экономики и возможность их применения при разработке бизнес-планов создания и развития новых организаций.
	Уметь правильно выбирать цели, методы и стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков, определять стоимость, полезность товара, классифицировать факторы ценообразования.	Уметь рассчитывать цены на основе затратного ценообразования, использовать стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий, рассчитывать среднюю, розничную, оптовые цены, способы и методы ценообразования в различных отраслях экономики.	Уметь разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций
	Владеть навыками поиска научной литературы, в т.ч. непереводной.	Владеть навыками самостоятельного проведения в ценообразовании с использованием современных методов.	Владеть навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)

Шкала оценивания сформированности компетенций

«Неудовлетворительно»

Компетенция не развита. Студент не владеет необходимыми знаниями и навыками и не старается их применять. Не достигнут базовый уровень формирования компетенции.

«Удовлетворительно»

Компетенция недостаточно развита. Студент частично проявляет знания и навыки, входящие в состав компетенции. Пытается, стремится проявлять нужные навыки, понимает их необходимость, но у него не всегда получается. Достигнут только базовый уровень формирования компетенции.

«Хорошо»

Студент владеет знаниями, проявляет соответствующие навыки в практических ситуациях, но имеют место некоторые неточности в демонстрации освоения материала. Достигнут повышенный уровень формирования компетенции.

«Отлично»

Студент всесторонне и глубоко владеет знаниями, сложными навыками, способен уверенно ориентироваться в практических ситуациях. Достигнут высокий уровень формирования компетенции.

¹ В соответствии с перечнем компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

**Паспорт оценочных средств по дисциплине
«Ценообразование»**

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Все разделы	ПК-18	собеседование
2	Все разделы	ПК-18	разноуровневые задачи и задания
3	Все разделы	ПК-18	итоговая контрольная работа
4	Все разделы	ПК-18	компьютерное тестирование
5	Все разделы	ПК-18	экзамен

**Перечень оценочных средств
по дисциплине «Ценообразование»**

№ п/п	Наименование оценочного средства (ОС)	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1	Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по разделам/темам дисциплины
2	Разноуровневые задачи и задания	Различают задачи и задания: <ul style="list-style-type: none"> • репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; • реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения	Комплект разноуровневых задач и заданий
3	Итоговая контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по дисциплине	Комплект контрольных заданий
4	Компьютерное тестирование	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
5	Экзамен	Средство промежуточного контроля усвоения разделов дисциплины, организованное в виде собеседования преподавателя	Перечень вопросов к

№ п/п	Наименование оценочного средства (ОС)	Краткая характеристика оценочного средства и обучающегося.	Представление оценочного средства в фонде экзамену
----------	---	---	---

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

**ОС №1 Перечень вопросов для собеседования
по дисциплине «Ценообразование»**

Раздел 1. Основы ценообразования

1. Что такое цена как экономическая категория?
2. Определите цену как юридическую категорию.
3. Дайте определение функции цены, перечислите основные ценовые функции и назовите те из них, которые наиболее адекватны рыночной экономике.
4. В чем выражаются принципиальные отличия формирования цен в условиях рынка и плановой экономике?
5. Назовите факторы ценообразования.
6. Расскажите о факторах, обуславливающих рост цен и снижение цен.
7. Что такое методология ценообразования и каковы ее составные элементы?
8. Что такое система цен и какова зависимость между ценами при их формировании?
9. Охарактеризуйте основные виды цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения.
10. Перечислите элементы оптовой (отпускной) цены предприятия, оптовой цены промышленности, закупочной и розничной цены и дайте определение состава и структуры цены.
11. Охарактеризуйте цену потребления, покажите, ее отличие от продажной (рыночной) цены.
12. Назовите виды цен в зависимости от:
 - а) территории их действия;
 - б) порядка возмещения потребителем транспортных расходов.
13. Назовите виды цен по степени их свободы от воздействия государства и дайте им характеристику.
14. Дайте характеристику экспортных и импортных цен. Опишите классификацию инвойсных цен согласно перечню «Инкотермс».
15. Как производится оценка уровня цен?
16. Как рассчитываются средняя хронологическая, средняя хронологическая взвешенная, средняя арифметическая взвешенная, средняя гармоническая взвешенная цена?
17. Дайте определение индекса. Какие задачи решают индексы цен?
18. В чем различия построения индексов по формулам Пааше и Ласпейреса?
19. Почему индекс Фишера получил название «идеальный»?
20. Как проводится индексный анализ динамики средних цен на однородную продукцию?

Раздел 2. Методология ценообразования

1. В чем цель рыночного анализа издержек?
2. Что такое бухгалтерские издержки?
3. Что включают в себя предпринимательские издержки?
4. Какое значение в ценообразовании имеет деление издержек на постоянные, переменные, средние и предельные?
5. В чем суть CVP-анализа? Оцените возможность применения и ограничения CVP-анализа при принятии ценовых решений.
6. Объясните методы калькулирования затрат, опираясь на их достоинства и недостатки.
7. Охарактеризуйте методы ценообразования из группы «Определение цен с ориентацией на затраты».
8. Расскажите о методах ценообразования из группы «Определение цен с ориентацией на полезность товара».
9. Дайте общую характеристику методов ценообразования из группы «Определение цен с ориентацией на спрос».

10. Охарактеризуйте методы ценообразования из группы «Определение цен с ориентацией на конкуренцию».

Раздел 3. Ценообразование в организации: политика, стратегия и тактика

1. Дайте определение и раскройте сущность ценовой политики как элемента комплекса маркетинга предприятия.
2. Дайте сравнительную характеристику ценовой политики и других элементов комплекса маркетинга предприятия.
3. Охарактеризуйте активную ценовую политику предприятия.
4. Охарактеризуйте пассивную ценовую политику предприятия.
5. Рассмотрите основные этапы процесса ценообразования исходной (базовой) цены товара (работы, услуги).
6. Дайте определение ценовой стратегии предприятия. Назовите факторы, оказывающие влияние на характер ценовых стратегий, технологию их разработки и методы реализации.
7. Рассмотрите общий подход к классификации ценовых стратегий.
8. В чем проявляется эффект изменения цены на товар (работу, услугу) неэластичного спроса?
9. В чем проявляется эффект изменения цены на товар (работу, услугу) эластичного спроса?
10. Дайте определение и раскройте сущность дифференциации цен.
11. Опишите основные формы осуществления дифференциации цен. Покажите это на примерах.
12. Дайте определение и раскройте сущность ценовой дискриминации.
13. Дайте характеристику трех степеней ценовой дискриминации. Покажите это на примерах.
14. В чем выражается риск в определении цен? Покажите это на примерах.
15. Для каких целей необходима оценка инфляционного ожидания при проведении фирмой ценовой политики и какие при этом используются показатели и информация?
16. В чем сущность страхования цен и каковы его формы?

Раздел 4. Государственное регулирование цен

1. Для чего необходимо государственное регулирование экономики и цен в условиях рынка?
2. Каковы цели и содержание государственного регулирования цен?
3. Назовите и охарактеризуйте прямые методы регулирования цен.
4. Назовите и охарактеризуйте косвенные методы регулирования цен.
5. Перечислите основные направления деятельности государственных органов власти и управления, необходимые для сдерживания роста цен (тарифов) на товары и услуги первой необходимости в условиях кризиса экономики.
6. Назовите органы государственного регулирования цен и рассмотрите их основные функции в области ценообразования.
7. Дайте характеристику механизма применения санкций за нарушение государственной дисциплины цен.

ОС №2 Комплект разноуровневых заданий и задач для проведения практических занятий по дисциплине «Ценообразование»

Раздел 1. Основы ценообразования

1. Изделие реализуется по каналу «предприятие-изготовитель — розничный торговец — конечный покупатель».

Определите структуру розничной цены изделия, если: себестоимость изделия – 2 680 руб.; оптовая отпускная цена с НДС 3 860 руб.; НДС – 18 % от оптовой цены предприятия; розничная цена – 5 095 руб.

2. Определите: розничную цену изделия; структуру розничной цены изделия, если: себестоимость изделия – 100 руб.; уровень рентабельности – 25 % к себестоимости; акциз –

10 % на единицу изделия; НДС – 18 % от оптовой цены предприятия; снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 25 % от покупной цены; торговая надбавка – 20 % от продажной цены посреднической организации.

3. Определите: розничную цену изделия; структуру розничной цены изделия, если: себестоимость изделия – 50 руб.; уровень рентабельности – 25 % к себестоимости; НДС – 18 % от оптовой цены предприятия; снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 35 % от покупной цены; торговая надбавка – 10 % от продажной цены посреднической организации.

4. Определите розничную цену изделия; структуру розничной цены изделия, если: себестоимость изделия – 60 руб.; уровень рентабельности – 25 % к себестоимости; НДС – 18 % от оптовой цены предприятия; снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 25 % от покупной цены; торговая надбавка – 20 % от продажной цены посреднической организации.

5. Изделие реализуется по каналу «предприятие-изготовитель — розничный торговец — конечный покупатель». Определите структуру розничной цены изделия.

Исходные данные: уровень рентабельности – 25 % к себестоимости; НДС – 18 % от оптовой цены предприятия; торговая надбавка – 15 % от покупной цены; розничная цена – 5000 руб.

6. Определите отпускную цену завода-изготовителя; цену «франко-железнодорожный вагон»; цену ФАС, FOB, КАФ (СФР), СИФ.

Исходные данные приведены на единицу изделия: себестоимость изделия – 300 тыс. руб.; уровень рентабельности – 25 % к себестоимости; перевозка к железнодорожной станции – 2 тыс. руб.; стоимость погрузки в вагон – 1 тыс. руб.; стоимость перевозки до порта – 2 тыс. руб.; стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 1 тыс. руб.; стоимость доставки на борт судна и складирование на судне – 1 тыс. руб.; морской фрахт до порта назначения – 300 долл. США (в задаче принят 1 долл. = 30 руб.); страхование – 5 %.

7. Определите отпускную цену завода-изготовителя; цену «франко-железнодорожный вагон»; цену FOB, СИФ, ДДУ.

Исходные данные приведены на единицу изделия: себестоимость изделия – 400 тыс. руб.; уровень рентабельности – 25 % к себестоимости; перевозка к железнодорожной станции – 2 тыс. руб.; стоимость погрузки в вагон – 0,1 тыс. руб.; стоимость перевозки до порта – 2 тыс. руб.; стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 1,2 тыс. руб.; стоимость доставки на борт судна и складирование на судне – 1,2 тыс. руб.; морской фрахт до порта назначения – 700 долл. США (в задаче принят 1 долл. = 30 руб.); страхование – 3 %; стоимость погрузочно-разгрузочных работ в стране-импортере – 150 долл.; доставка на склад покупателя – 380 долл.

8. Определите отпускную цену завода-изготовителя; цену «франко-железнодорожный вагон»; цену FOB, СИФ, ДДП.

Исходные данные приведены на единицу изделия: себестоимость изделия – 726 тыс. руб.; уровень рентабельности – 25 % к себестоимости; перевозка к железнодорожной станции – 3 тыс. руб.; стоимость погрузки в вагон – 1,5 тыс. руб.; стоимость перевозки до порта – 6 тыс. руб.; стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 2 тыс. руб.; стоимость доставки на борт

судна и складирование на судне – 1,5 тыс. руб.; морской фрахт до порта назначения – 600 долл. США (в задаче принят 1 долл. = 30 руб.); страхование – 4 %; стоимость погрузочно-разгрузочных работ в стране-импортере – 350 долл.; таможенная пошлина и оформление специальных документов – 15 % (от цены СИФ); доставка на склад покупателя – 580 долл.

9. Определите среднегодовую цену товара, если: средняя цена за первое полугодие – 14 тыс. руб. за единицу; средняя цена за второе полугодие – 16 тыс. руб. за единицу; товарооборот в первом полугодии – 50 млн руб.; товарооборот во втором полугодии – 62 млн руб.

10. Определите среднюю цену огурцов за июнь, если цена свежих огурцов на колхозном рынке изменилась следующим образом: 1.06 – 15 руб., 10.06 – 13 руб., 14.06 – 12 руб., 25.06 – 10 руб.

11. Определите среднегодовую цену товара, при этом: на начало года цена товара составляла 30 руб. за шт.; 10 апреля она снизилась на 5 %; 18 сентября – снизилась на 5 %; товарооборот по данному товару составил: I квартал – 300 тыс. руб., II квартал – 350 (в том числе в апреле – 125), III квартал – 380 (в том числе сентябрь – 120), IV квартал – 500 тыс. руб.

12. Определите среднегодовую цену товара, если: на начало года его цена составляла 50 руб. за шт.; 10 апреля она снизилась до 45 руб.; 15 декабря цена товара снизилась до 38 руб.; товарооборот по данному товару составил: I квартал – 300 тыс. руб., II квартал – 350 (в том числе в апреле – 125), III квартал – 380, IV квартал – 500 тыс. руб. (в том числе в декабре – 160).

13. Определите среднегодовую цену товара, используя данные: цена товара на 1 января составляла 3 руб. за шт.; с 15 марта она увеличилась на 6 %; с 15 июля – увеличилась на 15 %; товарооборот составил за год 2 000 руб.; за I квартал – 250, в том числе за март – 90 ден. ед.; за II квартал – 500; за июль – 160 руб.

14. Определите: средние цены 1 кг яблок в отчетном и прошлом годах и динамику средней цены (индекс цен переменного состава); индекс цен постоянного состава. Какую роль в динамике средней цены играло изменение цен и изменение удельных весов торговли в ООО «Рассвет» и ООО «Кубань» в общем объеме продажи яблок?

Объемы продаж и цены на яблоки в ООО «Рассвет» и ООО «Кубань»

ООО	Цена за 1 кг, руб.		Объем продаж, тыс. руб.	
	прошлый год	отчетный год	прошлый год	отчетный год
Рассвет	18	21	400	1 200
Кубань	15	20	600	800

15. Определите: средние цены на хлеб в отчетном и прошлом периодах и динамику средней цены; индекс цен постоянного состава. Какую роль в динамике средней цены играло изменение цен и изменение удельных весов торговли в ОАО «Восход» и ОАО «Каравай» в общем объеме продажи хлеба?

Объем продаж и средние цены на хлеб в ОАО «Восход» и ОАО «Каравай»

ОАО	Цена за 1 булку в прошлом периоде, руб.	Цена за 1 булку в отчетном периоде, руб.	Объем продаж в прошлом периоде, тыс. булок	Объем продаж в отчетном периоде, тыс. булок
Восход	12	10	520	1 100
«Каравай»	15	14	980	900

16. Определите: индивидуальные индексы цен; агрегатный индекс цен по формулам Ласпейреса, Пааше, Фишера. Проанализируйте полученные результаты.

Цены и количество проданных товаров А, Б, В

Товар	Ед. изм.	Первый период		Второй период	
		Цена за ед.	Объем продаж	Цена за ед.	Объем продаж
А	м	20	1 000	25	700
Б	кг	60	900	70	950
В	шт.	90	400	60	550

Раздел 2. Методология ценообразования

1. Рассчитайте для предприятия критическую точку объема производства изделий (точку безубыточности), а также определите объем производства и продаж изделий для получения планируемой прибыли в размере 15 000 ден. ед., если:

- 1) цена продажи одного изделия – 60 ден. ед.;
- 2) удельные переменные затраты (расходы) на единицу изделия – 40 ден. ед.;
- 3) постоянные затраты – 3 000 ден. ед.

2. Постоянные издержки за год – 50 тыс. руб.; цена реализации единицы продукции – 20 руб.; переменные издержки на единицу продукции – 10 руб.; текущий объем реализации – 8 тыс. ед.; приемлемый диапазон объемов производства – 4-12 тыс. ед.

Определите:

- а) прибыль предприятия в результате сокращения переменных издержек на 10 % и постоянных издержек на 8 тыс. руб. при условии, что текущий объем реализации можно сохранить прежним;
- б) цену реализации для получения прибыли в размере 35 тыс. руб. от реализации 8 тыс. ед. продукции;
- в) дополнительный объем продаж, необходимый для компенсации постоянных издержек в размере 12 тыс. руб., возникающих с расширением производства.

3. По какой минимальной цене предприятие может продавать продукцию для обеспечения безубыточности продаж, если переменные затраты на единицу 500 руб., предполагаемый объем выпуска 2 000 штук, годовая сумма постоянных затрат 1 200 тыс. руб.

4. Определить цену минимальную – для достижения безубыточного объема продаж, и максимальную – для достижения прибыли 500 000 у. е., переменные затраты на единицу 1 060 у. е., уровень условно-постоянных затрат на весь выпуск 60 000 у. е., зависимость между объемом продаж и ценой товара задана уравнением $Q=250000-50p$.

5. Производственной программой предприятия предусмотрен выпуск продукции в объеме 395 шт., постоянные затраты составят 600 тыс. руб., переменные – 1,85 руб. на единицу продукции. Целевая прибыль в бизнес-плане предприятия определена в сумме 270 тыс. руб.

Определите:

- а) цену за единицу продукции для обеспечения целевой прибыли;
- б) точку безубыточности.

6. Определите цену на новый автомобиль, если цена базовой модели равна 256 тыс. руб. Результаты расчета балловых оценок на новую и старую модели автомобиля представлены в таблице.

Расчет балловых оценок

Автомобили	Параметр					
	комфортабельность		надежность		проходимость	
	баллы	коэф. весомости	баллы	коэф. весомости	баллы	коэф. весомости
Базовая модель	40	0,2	60	0,4	70	0,4
Новая модель	55	0,2	80	0,4	80	0,4

7. Определить цену на новый автомобиль, если цена базовой модели равна 400 тыс. руб. Результаты расчета балловых оценок на данные модели представлены в таблице.

	Параметр					
	комфортабельность		надежность		проходимость	
	баллы	коэф. весомости	баллы	коэф. весомости	баллы	коэф. весомости

Автомобили	баллы	коэф. весомости	баллы	коэф. весомости	баллы	коэф. весомости
Базовая модель	80	0,2	80	0,4	70	0,4
Новая модель	95	0,2	95	0,4	90	0,4

8. Определите цену новой стиральной машины «ХХ-13» производительностью 4,5 кг/час, если стиральная машина «ХХ-12» производительностью 3,2 кг/час стоит 15 тыс. руб.

9. Определите цену новой шаровой мельницы «МКЛ-24» 20 т/час, если шаровая мельница «МКЛ-23» производительностью 10 т/час стоит 56 тыс. руб.

10. Определите цену методом переменных затрат, если суммарные переменные производственные затраты 200 000 ден. ед.; суммарные постоянные производственные затраты и коммерческие, общие, административные затраты 580 000 ден. ед., Объем выпуска 100 000 ед. Планируемая прибыль 30 000 ден. ед.

11. Определите цену изделия с использованием метода валовой прибыли, если организация планирует деятельность с прибылью в 860 000 руб., объем продаж – 25 000 изделий.

Затраты организации на единицу (руб.) представлены в таблице.

Вид затрат	Затраты на единицу, руб.
Переменные производственные затраты	
Прямые материальные затраты	23
Прямые трудовые затраты	20
Переменные общепроизводственные расходы	13
Итого переменные производственные затраты	
Постоянные общепроизводственные расходы	35
Коммерческие, общие и административные расходы	
Коммерческие расходы	15
Общие расходы	5
Административные расходы	4
Итого коммерческие, общие и административные расходы	
Итого затрат	

12. Используя условие предыдущей задачи, решите проблему установления цены методом рентабельности продаж.

13. Рассчитайте цену методом рентабельности активов. Организация «СИТА» имеет минимальную желаемую норму рентабельности активов 15 %, общая стоимость активов 1 250 000 ден. ед., ожидаемый объем производства в единицах 180 000, затраты на единицу 65 ден. ед.

Раздел 3. Ценообразование в организации: политика, стратегия и тактика

1. Ситуационная задача:

Компания Амрус Энтерпрайзис Лтд., производящая довольно широкий ассортимент медицинских инструментов как для специализированных учреждений, так и для продажи потребителям через сеть основных фармацевтических магазинов и аптек, занимает прочное положение на британском рынке, а также известна за рубежом. В настоящее время в стадии разработки находится новая модель цифрового термометра для широкого потребителя. Рынок бытовых термометров в Великобритании отличается традиционным консерватизмом. Недавнее исследование показывает, что только 35 % семей имеют термометры, причем 75 % из них – это обычные стеклянные ртутные термометры. Эти изделия Амрус Энтерпрайзис Лтд. выпускала десятилетиями.

Исследования, проведенные компанией, подтвердили эти данные, но дополнили их весьма важными сведениями: оказалось, что 90 % домашних хозяйств, пользующихся обычными термометрами, считают его небезопасным для маленьких детей.

Кроме того, опрос выборки показал, что практически все респонденты отмечают трудности в считывании информации со шкалы обычного градусника и испытывают неуверенность в правильности

измерения температуры. 50 % респондентов, не владеющих термометром, сожалеют, что до сих пор не купили его.

Амрус Энтерпрайзис Лтд. пришла к заключению, что исследования показывают скрытую потребность в каждом изделии.

Новый градусник сделан из прочного небьющегося полимерного материала, снабжен легко читаемым цифровым дисплеем, встроенным таймером со звуковым сигналом, который помогает пользователю скорректировать время измерения температуры и узнать, когда можно считывать показания шкалы.

Фирма считает, что ее новая модель термометра лишена всех недостатков обычного термометра.

Следующая задача, стоящая перед фирмой, - рыночные испытания товара, для чего выбраны Лондон и юго-восточный регион Великобритании, но разработка плана маркетинга еще не закончена.

На британском рынке кроме Амрус Энтерпрайзис Лтд. обычно термометры и другую медицинскую технику производят еще три фирмы, но они не в такой степени известны потребителю, поскольку появились на рынке полтора года назад. Они продают свою продукцию через аптеки по цене от 7,95 до 11,95 ф.

Вопросы и задания к задаче

1. Подберите критерии сегментации. Разработайте целевые сегменты и дайте их характеристику.
 2. Посоветуйте фирме, как позиционировать товар.
 3. Разработайте рекомендации по ценовой политике. С этой целью выявите внешние и внутренние факторы, влияющие на формирование цены в данной ситуации.
 4. Проанализируйте различные подходы к формированию цены на новый товар и посоветуйте наиболее соответствующий сложившейся ситуации.
 5. Предложите ценовые стратегии для каждого целевого сегмента.
 6. Учтите такие аспекты в формировании цены, как характер спроса (эластичность), психологическое восприятие цены, новизна товара.
2. Предположим, что организация на условиях скользящих цен получила заказ на поставку какого-либо оборудования. Дата получения заказа – 2015 г., срок поставки – 2017 г. Предложенные поставщиком условия скользящих цен определяют следующую раскладку цены на составляющие:
- стоимость материалов – 50 %;
 - стоимость рабочей силы – 35 %;
 - неизменяемая часть – 15 %.
- Предполагается, что за 2015-2017 гг. цены на материалы могут вырасти на 16,9 %, а ставки номинальной заработной платы в машиностроении повысятся на 24,5 %.
- Приняв базисную цену за 100 у. е., определите по формуле скользящих цен процент повышения цены.
3. Организация заключила договор с оптовой базой на поставку определенного количества курток по цене 10 500 руб. за шт. Однако в условиях инфляционного роста цен рыночные цены на материалы растут в среднем на 15 %. В цене куртки доля материалов составляет 60 %. Под влиянием роста инфляции руководство предприятия вынуждено также повысить заработную плату работников на 10 %, удельный вес которой в цене – 10 %.
- Определите цену поставки куртки.
4. Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 100 руб., если текущая цена товара – 2 600 руб., планируемый объем продаж – 1 млн шт., показатель эластичности спроса по цене – 1,6. Известно, что конкуренты вслед за фирмой также снизят свои цены.
 5. На момент заключения договора цена единицы продукции составляла 180 руб.; 60 % в цене составляла стоимость материальных ресурсов, используемых в производстве, 20 % – заработная плата и 20 % – прочие элементы цены. По истечении квартала стоимость материальных ресурсов, потребляемых в производстве, увеличилась на 10 %, средняя заработная плата на предприятии возросла на 12 %.
- Определите скользящую цену единицы продукции на момент поставки.

6. Магазин с текущим сбытом баночного сока – 400 единиц в неделю. Определите, сколько единиц необходимо продавать для поддержания текущей выручки, если цены на сок будут снижены на 5 %. Начальный уровень цен принять за 100 %.

7. Предположим, что организация на условиях скользящих цен получила заказ на поставку какого-либо оборудования. Дата получения заказа – 2015 г., срок поставки – 2017 г. Предложенные поставщиком условия скользящих цен определяют следующую раскладку цены на составляющие:

- стоимость материалов – 60 %;
- стоимость рабочей силы – 25 %;
- неизменяемая часть – 15 %.

Предполагается, что за 2015–2017 гг. цены на материалы могут вырасти на 40 %, а ставки номинальной заработной платы в машиностроении повысятся на 15 %.

Приняв базисную цену за 100 условных единиц, определите по формуле скользящих цен процент повышения цены.

8. Организация заключила договор с оптовой базой на поставку определенного количества блузок по цене 750 руб. за шт. Однако в условиях инфляционного роста цен рыночные цены на материалы растут в среднем на 10 %. В цене блузки доля материалов составляет 60 %. Под влиянием роста инфляции руководство предприятия вынуждено также повысить заработную плату работников на 10 %, удельный вес которой в цене – 20 %.

Определите цену поставки блузки.

Раздел 4. Государственное регулирование цен

1. На рынке товара «А» действуют 13 фирм, среди них три крупнейшие, которые имеют следующие доли в общем объеме продаж: 1-я – 30 %, 2-я – 20 %, 3-я – 10 %.

Рассчитайте индекс Линда для этих трех фирм. Следует ли государственным органам разрешить слияние 1-й и 2-й фирмам, если слияние разрешается, когда индекс Линда не превышает 100 %?

2. На рынке товара «Б» действуют 13 фирм. Среди них 3 крупнейших, которые имеют следующие доли в общем объеме продаж: 1-я – 12 %, 2-я – 10 %, 3-я – 5 %.

Рассчитайте индекс Линда для этих трех фирм.

Следует ли государственным органам разрешить слияние 1-й фирме, если ее доля окажется равной 15 %? Слияние разрешается, если индекс Линда не превышает 200 %.

3. На рынке товара «В» сложилась следующая ситуация: данный товар производят 35 фирм, причем 4 фирмы имеют самую большую долю в общем объеме производства таким образом, что 1-я занимает 18 %; 2-я – 15%; 3-я – 10%; 4-я – 5 %.

Рассчитайте индекс концентрации для 3-х крупнейших фирм.

Как следует поступить государству (разрешить или не разрешить слияние), если 1-я и 2-я фирмы захотят объединиться, при условии, что «порог» установлен на уровне 35 %?

4. На рынке товара «Г» действуют 10 фирм. Доля 1-й – 50 %; 2, 3, 4, по – 10%; 5, 6, 7 – по 5%; 8, 9 – по 2%; 10-й – 1 %.

Рассчитайте индекс Херфиндала–Хиршмана для 10 фирм. Если 2-я и 3-я фирмы решат объединиться, следует ли разрешить такое слияние? Слияние разрешается, если индекс не превышает 1 700.

5. На рынке товара «Д» действуют 10 фирм, среди них 3 крупнейшие, которые имеют следующие доли в общем объеме продаж: 1-я – 20 %; 2-я – 15%; 3-я – 12 %.

Рассчитайте индекс Линда для этих трех фирм.

Следует ли государственным органам разрешить слияние 1-й и 2-й фирмам (слияние разрешается, если значение индекса Линда не превышает 120 %)?

Разрешить ли слияние 2-й фирме с какой-либо из остальных, действующих на рынке, если ее доля возрастет до 20 %?

6. На рынке товара «Е» действуют 15 фирм. Доля 1-й – 30 %; 2-й и 3-й – по 15%; 4-й – 6%; 5, 6, 7 – по 5%; 8–12 – по 3%; 13 – 2%; 14, 15 – по 1 %.

Рассчитайте индекс Херфиндаля–Хиршмана для этих фирм. Если 1-я и 2-я фирмы захотят объединиться, следует ли разрешить такое слияние? Слияние разрешается, если индекс не превышает 1 900.

**ОС №3 Комплект заданий для итоговой контрольной работы
по дисциплине «Ценообразование»**

Теоретическая часть

1. Связь между ценой и ценностью продукта.
2. Цена как условие всякого возмездного договора.
3. Налог на добавленную стоимость: понятие и условия налогообложения.
4. Акциз: понятие и условия налогообложения.
5. Методы расчета реализованной торговой наценки.
6. Скидки: понятие и виды.
7. Современное состояние ценообразования в строительстве.
8. Современное состояние ценообразования в сельском хозяйстве.
9. Федеральная служба по тарифам.
10. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс-2000».
11. Анализ условий безубыточности при изменениях цен.
12. Управленческий учет как основа для принятия решений в области ценообразования.
13. Альтернативные издержки и их роль в принятии решений по установлению цен.
14. Издержки как база для установления цены.
15. Эффективное ценообразование на основе метода ABC (учета издержек по видам деятельности).
16. Ценообразование как инструмент повышения рентабельности.
17. Сравнительная характеристика затратных методов ценообразования.
18. Определение цен на базе экономических преимуществ.
19. Определение цен на базе основных параметров продукции.
20. Сравнительная характеристика методов определения цен с ориентацией на спрос.
21. Ценообразование в условиях конкуренции.
22. Факторы формирования активной ценовой политики организации.
23. Факторы формирования пассивной ценовой политики организации.
24. Виды ценовых стратегий и условия их применения.
25. Стратегии цен внутри жизненного цикла товара.
26. Прогнозирование реакции со стороны субъектов рынка на изменение цен на продукцию организации.
27. Подходы к определению цены при косвенном сбыте продукции.
28. Стратегии повышения цен на товар (работу, услугу).
29. Формы дифференциации цен.
30. Ценовая дискриминация.
31. Риск в определении цен.
32. Деятельность государственных органов власти и управления в области сдерживания роста цен (тарифов) на товары и услуги первой необходимости в условиях кризиса экономики.
33. Государственное регулирование цен на монопольном рынке: теория и практика.
34. Федеральная служба по тарифам в области ценообразования.
35. Федеральная антимонопольная служба.
36. Органы государственного регулирования цен (тарифов) на товары и услуги на уровне субъекта РФ.
37. Зарубежный опыт государственного регулирования цен (тарифов) на товары и услуги.

Практическая часть

ВАРИАНТ 1

Задание 1. Рыночная цена товара – 695 руб., розничная надбавка в цене – 25%, наценка сбытовой организации – 10%, налог на добавленную стоимость – 18%, полная себестоимость продукции предприятия – 250 руб. Определите: 1) прибыль предприятия (руб.); 2) рентабельность продукции (%).

Задание 2. Организация продает стенные панели. Данные об их ценах и объемах продаж на протяжении квартала приведены в таблице. Рассчитайте среднюю цену 1 м² стеновых панелей за 1 квартал.

Данные о ценах и объемах продаж 1 м² стеновых панелей за 1 квартал

Панели	Январь	Февраль	Март
Розничная цена 1 м ²	200	215	210
Объем продаж 1 м ²	1 000	1 100	1 005

Задание 3. Производитель, исходя из 75% загрузки производственной мощности, включил в свою программу выпуск продукта А в количестве 50 000 шт. в год. Полные затраты этого выпуска составили 210 000 руб. Процент рентабельности к полным затратам принят на уровне 20%. С помощью метода полных затрат определите оптовую цену продукта А.

Задание 4. Допустим, что услуги фотокопирования в организации стоят 0,1 доллара (10 центов) за одну фотокопию. Постоянные издержки составляют 27 тысяч долларов в год, а переменные – 0,04 доллара за одну копию. Определите при каком годовом доходе организация работает безубыточно? Представить точку безубыточности графически.

Задание 5. Рассчитать индекс Херфиндаля – Хиршмана ((*НИИ*)) для 12 организаций, продающих товар на рынке, а также определить, какое следует принять решение государственным органам о слиянии (разрешить или не разрешить):

а. 1-й и 3-й организации;

б. 4-й и 6-й организации при следующих исходных данных:

1) общий удельный вес продаваемой (выпущенной) продукции организациями отрасли – 100 %;

2) удельный вес продаваемой продукции каждой отдельной организацией на рынке относительно ее общей величины приведены в таблице.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
23	17	12	10	9	8	7	5	3	2	2	2

3) слияние (объединение) отдельных организаций разрешается при условии, если общие значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышает 1800 ед. (то есть общей суммы квадратов удельных весов всей продаваемой продукции).

ВАРИАНТ 2

Задание 1. Определите:

а) оптовую цену предприятия;

б) прибыль предприятия в расчете на одно изделие.

Исходные данные:

- розничная цена изделия – 250 руб.;
- налог на добавленную стоимость – 18%;
- наценка посреднической организации – 20 руб.;
- торговая наценка – 15 % к розничной цене;
- полная себестоимость изделия – 90 руб.

Задание 2. Служба маркетинга в течение месяца регистрировала цены яблок на рынке города. Результаты регистрации приведены в таблице. Рассчитайте среднюю цену 1 кг яблок за месяц.

Результаты регистрации цен за 1 кг яблок за месяц

Дата	1.02	3.02	4.02	8.02	15.02	16.02	19.02	22.02	24.02	25.02	26.02
Цена,	55	55	58	54	55	57	55	60	62	60	58

руб.											
------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Задание 3. Производителя интересует, насколько важным считает покупатель изменение основных параметров стиральной машины и какой может быть цена новой машины, если цена ближайшего аналога составляет 17 000 руб. Характеристики новой и базовой моделей приведены в таблице.

Характеристики ново и базовой моделей

Параметр	Базовая модель	Новая модель	Коэффициент весомости
Максимальная загрузка, кг	5	7	0,4
Объем барабана, л	42	50	0,3
Скорость отжима, об/мин.	1 150	1 000	0,2
Срок годности	10	10	0,1

Задача 4. Рассчитать точку безубыточности на промышленном предприятии при следующих условиях:

Средняя цена единицы продукции — 100 руб;

Переменные затраты на производство единицы продукции — 75 руб;

Постоянные расходы — 150 000 руб.

Представить точку безубыточности графически.

Задание 5. Рассчитать индекс Херфиндаля – Хиршмана ((*НИИ*)) для 12 организаций, продающих товар на рынке, а также определить, какое следует принять решение государственным органам о слиянии (разрешить или не разрешить):

а. 1-й и 3-й организации;

б. 4-й и 6-й организации при следующих исходных данных:

1) общий удельный вес продаваемой (выпущенной) продукции организациями отрасли – 100 %;

2) удельный вес продаваемой продукции каждой отдельной организацией на рынке относительно ее общей величины приведены в таблице.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
25	17	13	9	8	7	7	5	3	2	2	2

3) слияние (объединение) отдельных организаций разрешается при условии, если общие значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышает 1800 ед. (то есть общей суммы квадратов удельных весов всей продаваемой продукции).

ВАРИАНТ 3

Задание 1. Определите:

а) оптовую цену предприятия;

б) отпускную цену посредников;

в) розничную цену изделия;

г) структуру розничной цены.

Исходные данные:

полная себестоимость изделия – 40 руб.;

норматив рентабельности – 25% к себестоимости;

НДС – 18%;

наценка посреднической организации – 10 % к розничной цене;

торговая наценка – 20 % к розничной цене.

Задание 2. Перед началом весеннего сезона магазин строительных товаров предложил покупателям 10%-ную скидку с 20 апреля. В результате цена керамической плитки составила с 1 по 19 апреля 350 руб., с 20 по 30 – 315 руб. Рассчитайте среднюю цену товара за месяц.

Задание 3. Определите возможную цену товара, используя методы затратного ценообразования, при следующих условиях: целевая прибыль по требованию собственников должна составлять 1250 тыс.

руб., объем производства и реализации товара – 80 тыс. шт., сумма постоянных затрат – 3500 тыс. руб., сумма переменных затрат – 5900 тыс. руб. Минимальный уровень рентабельности – 12,5 %. По данным бухгалтерского баланса, стоимость активов предприятия на начало года составила 12200 тыс. руб., рентабельность активов – 9%.

Задание 4. Рассчитать точку безубыточности на промышленном предприятии при следующих условиях:

Средняя цена единицы продукции – 100 руб;

Переменные затраты в точке безубыточности составляют – 450 000 руб;

Постоянные расходы – 150 000 руб

Представить точку безубыточности графически.

Задание 5. Рассчитать индекс Херфиндаля – Хиршмана ((*НИИ*) для 12 организаций, продающих товар на рынке, а также определить, какое следует принять решение государственным органам о слиянии (разрешить или не разрешить):

а. 1-й и 3-й организации;

б. 4-й и 6-й организации при следующих исходных данных:

1) общий удельный вес продаваемой (выпущенной) продукции организациями отрасли – 100 %;

2) удельный вес продаваемой продукции каждой отдельной организацией на рынке относительно ее общей величины приведены в таблице.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
20	17	15	11	9	7	7	5	3	2	2	2

3) слияние (объединение) отдельных организаций разрешается при условии, если общие значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышает 1800 ед. (то есть общей суммы квадратов удельных весов всей продаваемой продукции).

ВАРИАНТ 4

Задание 1. Определите:

а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;

б) оптовую цену предприятия;

в) отпускную цену предприятия с НДС;

г) снабженческо–сбытовую надбавку;

д) торговую надбавку;

е) розничную цену изделия;

ж) структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

– коммерческая себестоимость изделия – 90 руб.;

– уровень рентабельности – 26 % к себестоимости;

– акциз – 15 руб. на единицу изделия;

– налог на добавленную стоимость – 10 % от оптовой цены предприятия без НДС;

– снабженческо–сбытовая надбавка посреднической организации – 20% от покупной цены;

– торговая надбавка – 10 % от продажной цены посреднической организации.

Задание 2. Определить среднюю цену 1 кг сахара, проданного торговой организацией в отчетном и базисном периодах, а также индекс изменения цен, используя данные, приведенные в таблице.

Данные о ценах и объемах продаж 1 кг сахара за отчетный и базисный периоды

Квартал года	Базисный год		Отчетный год	
	Количество проданного сахара, кг	Цена 1 кг сахара, руб.	Количество проданного сахара, кг	Цена 1 кг сахара, руб.

1	4000	12	4000	18
2	5000	14	5000	19
3	7000	16	7000	20
4	9000	18	9000	21
Итого	25000	-	25000	-

Задание 3. Рассчитайте цену изделия методом предельных издержек, если переменные затраты на производство 1000 изделий составляют 148,0 тыс. руб., постоянные расходы предприятия равны 30,5 тыс. руб., норма прибыли на вложенный капитал для предприятий данной отрасли – 15%. По данным баланса, средняя сумма активов предприятия 395 тыс. руб.

Задание 4. Имеется информация, относящаяся к магазину, который в настоящее время продает 25 000 пар обуви в год.

Цена продаж пары обуви 1400 руб.

Закупочная цена за пару обуви 1050 руб.

Совокупные постоянные издержки за год: 1800000 руб.

Определите точку безубыточности и кромку безопасности. Рассчитайте прибыль (убытки) магазина. Представьте ответ графически.

Задание 5. Рассчитать индекс Херфиндаля – Хиршмана ((*НИИ*)) для 12 организаций, продающих товар на рынке, а также определить, какое следует принять решение государственным органам о слиянии (разрешить или не разрешить):

а. 1-й и 2-й организации;

б. 4-й и 7-й организации при следующих исходных данных:

1) общий удельный вес продаваемой (выпущенной) продукции организациями отрасли – 100 %;

2) удельный вес продаваемой продукции каждой отдельной организацией на рынке относительно ее общей величины приведены в таблице.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
20	17	15	11	10	8	6	4	3	2	2	2

3) слияние (объединение) отдельных организаций разрешается при условии, если общие значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышает 1800 ед. (то есть общей суммы квадратов удельных весов всей продаваемой продукции).

ВАРИАНТ 5

Задание 1. Определите:

а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;

б) оптовую цену предприятия;

в) отпускную цену предприятия с НДС;

г) снабженческо–сбытовую надбавку;

д) розничную цену изделия;

е) структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

– коммерческая себестоимость изделия – 56 руб.;

– уровень рентабельности – 25% к себестоимости;

– налог на добавленную стоимость – 18% от отпускной цены предприятия без НДС;

– снабженческо–сбытовая надбавка посреднической организации – 25% от покупной цены;

– торговая надбавка – 12% от продажной цены посреднической организации.

Задание 2. Рассчитать среднюю цену товара в целом за год при следующих фиксированных данных о ценах на начало каждого месяца, которые приведены в таблице.

Периоды	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10	01.11	01.12
---------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

регистрации цен (число, месяц)												
Фиксированные данные о ценах	120	123	124	124	126	127	127	128	130	134	136	138

Задание 3. Определите цену на новый автомобиль, если цена базовой модели равна 256 тыс. руб. Результаты расчета балловых оценок на новую и старую модели автомобиля представлены в таблице.

Расчет балловых оценок

Автомобили	Параметр					
	комфортабельность		надежность		проходимость	
	баллы	коэф. весомости	баллы	коэф. весомости	баллы	коэф. весомости
Базовая	40	0,2	60	0,4	70	0,4
модель	55	0,2	80	0,4	80	0,4

Задание 4. Фирма производит только один товар. Основные показатели базового периода представлены в таблице.

Показатели	Значение, руб.
Цена реализации единицы продукции	330
Переменные издержки на единицу продукции	210
Совокупные постоянные издержки	215000
Прибыль	300000

Определить точку безубыточности в объеме реализации и кромку безопасности в доходах от реализации по данным базового периода. Ответ представить графически.

Задание 5. Рассчитать индекс Херфиндаля – Хиршмана ((*НИ*)) для 12 организаций, продающих товар на рынке, а также определить, какое следует принять решение государственным органам о слиянии (разрешить или не разрешить):

а. 1-й и 2-й организации;

б. 5-й и 6-й организации при следующих исходных данных:

1) общий удельный вес продаваемой (выпущенной) продукции организациями отрасли – 100 %;

2) удельный вес продаваемой продукции каждой отдельной организацией на рынке относительно ее общей величины приведены в таблице.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
25	17	10	10	9	8	7	5	4	3	2	2

3) слияние (объединение) отдельных организаций разрешается при условии, если общие значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышает 1800 ед. (то есть общей суммы квадратов удельных весов всей продаваемой продукции).

ВАРИАНТ 6

Задание 1. Фирма, выпускающая холодильники, исходя из оценки рыночной конъюнктуры и цен конкурентов считает, что розничная цена на одну из моделей её изделия может быть установлена на уровне 300 д.е., при этом: прибыль и расходы розничной торговли составляют 30% цены; прибыль и расходы оптовой торговли – 25% и собственная прибыль фирмы – 25%. Каковы должны быть издержки производства данной модели?

Задание 2. Рассчитать среднюю цену 1 кг яблок, проданных на разных рынках, согласно объемам реализованной продукции в стоимостном выражении и ценам 1 кг яблок на каждом рынке, используя данные представленные в таблице.

Рынок	Объем реализованной	Цена 1 кг яблок на каждом
-------	---------------------	---------------------------

	продукции, руб.	рынке, руб.
А	9 000	30
Б	10 000	25
В	7 700	35
Г	9 600	32

Задание 3. Определите цену новой стиральной машины «ХХ-13» производительностью 4,5 кг/час, если стиральная машина «ХХ-12» производительностью 3,2 кг/час стоит 15 тыс. руб.

Задание 4. Рассчитайте для предприятия критическую точку объема производства изделий (точку безубыточности), а также определите объем производства и продаж изделий для получения планируемой прибыли в размере 15 000 ден. ед., если:

- 1) цена продажи одного изделия – 60 ден. ед.;
- 2) удельные переменные затраты (расходы) на единицу изделия – 40 ден. ед.;
- 3) постоянные затраты – 3 000 ден. ед.

Ответ представьте графически.

Задание 5. Рассчитать индекс Херфиндаля – Хиршмана ((*НИИ*)) для 12 организаций, продающих товар на рынке, а также определить, какое следует принять решение государственным органам о слиянии (разрешить или не разрешить):

а. 1-й и 4-й организации;

б. 5-й и 6-й организации при следующих исходных данных:

- 1) общий удельный вес продаваемой (выпущенной) продукции организациями отрасли – 100 %;
- 2) удельный вес продаваемой продукции каждой отдельной организацией на рынке относительно ее общей величины приведены в таблице.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
20	17	13	12	9	8	7	5	3	2	2	2

3) слияние (объединение) отдельных организаций разрешается при условии, если общие значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышает 1800 ед. (то есть общей суммы квадратов удельных весов всей продаваемой продукции).

ВАРИАНТ 7

Задание 1. Определите:

- а) отпускную цену завода–изготовителя;
- б) цену ФАС, ФОБ, КАФ (СФР), СИФ;
- в) цену «франко–покупатель», включая пошлину.

Исходные данные:

- себестоимость – 20 тыс. руб.;
- прибыль – 25 %;
- перевозка к железнодорожной станции – 2 тыс. руб.;
- стоимость услуг экспедитора – 1 тыс. руб.;
- страхование при перевозке по ж/д – 2 % (от отпускной цены);
- стоимость погрузки в вагон – 500 руб.;
- фрахт до порта – 3 тыс. руб.;
- стоимость погрузочно–разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 1,5 тыс. руб.;
- стоимость доставки на борт судна и складирование на судне – 2 тыс. руб.;
- расходы на документы – \$ 70;
- расходы на коносамент – \$ 80;
- морской фрахт до порта назначения – \$ 200;
- страхование – 3 % (от КАФ);

- стоимость перевалки в порту назначения – \$100;
- импортная пошлина и оформление документов – 15% (от контрактной цены, в данном случае СИФ);
- стоимость перевозки до места нахождения покупателя – \$50.

Задание 2. Рассчитать среднюю цену товара за полугодие при следующих фиксированных данных о ценах на начало каждого месяца, приведенных в таблице.

Периоды регистрации цен	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07
Фиксированные данные о ценах товара, ден. ед.	120	123	125	126	128	134	138

Задание 3. Определите цену методом переменных затрат, если суммарные переменные производственные затраты 200 000 ден. ед.; суммарные постоянные производственные затраты и коммерческие, общие, административные затраты 580 000 ден. ед., Объем выпуска 100 000 ед. Планируемая прибыль 30 000 ден. ед.

Задание 4. По какой минимальной цене предприятие может продавать продукцию для обеспечения безубыточности продаж, если переменные затраты на единицу 500 руб., предполагаемый объем выпуска 2 000 штук, годовая сумма постоянных затрат 1 200 тыс. руб.

Задание 5. Рассчитать индекс Херфиндаля – Хиршмана ((*НИИ*)) для 12 организаций, продающих товар на рынке, а также определить, какое следует принять решение государственным органам о слиянии (разрешить или не разрешить):

а. 1-й и 3-й организации;

б. 4-й и 6-й организации при следующих исходных данных:

1) общий удельный вес продаваемой (выпущенной) продукции организациями отрасли – 100 %;

2) удельный вес продаваемой продукции каждой отдельной организацией на рынке относительно ее общей величины приведены в таблице.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
24	16	13	9	9	8	7	5	3	2	2	2

3) слияние (объединение) отдельных организаций разрешается при условии, если общие значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышает 1800 ед. (то есть общей суммы квадратов удельных весов всей продаваемой продукции).

ВАРИАНТ 8

Задание 1. Определите:

а) отпускную цену завода–изготовителя;

б) цену ФАС, ФОБ, КАФ (СФР), СИФ.

Исходные данные приведены на единицу изделия:

- себестоимость – 40 тыс. руб.;
- прибыль – 25 %;
- стоимость перевозки до порта – 3 тыс. руб.; ♦ стоимость погрузочно–разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна 1,5 тыс. руб.;
- стоимость доставки на борт судна и складирование на судне – 1 тыс. руб.;
- расходы на коносамент – \$ 80;
- морской фрахт до порта назначения – \$ 300;
- страхование – 3 %.

Задание 2. Используя данные, приведенные в таблице, определите индекс цен и абсолютное изменение товарооборота за счет изменения цен. индекс стоимостного объема товара, а также абсолютное изменение стоимостного объема товара.

Товар	Объем товара (O_o) в базисном периоде, кг	Цена 1 кг (C_o) в базисном периоде, руб.	Объем товара (O_o) в отчетном периоде, кг	Цена 1 кг (C_o) в отчетном периоде, руб.
А	700	16	900	18
Б	500	18	700	19
В	400	17	800	22
Г	600	17	800	20

Задание 3. Определите цену изделия с использованием метода валовой прибыли, если организация планирует деятельность с прибылью в 860 000 руб., объем продаж – 25 000 изделий.

Затраты организации на единицу (руб.) представлены в таблице.

Вид затрат	Затраты на единицу, руб.
Переменные производственные затраты	
Прямые материальные затраты	23
Прямые трудовые затраты	20
Переменные общепроизводственные расходы	13
Итого переменные производственные затраты	
Постоянные общепроизводственные расходы	35
Коммерческие, общие и административные расходы	
Коммерческие расходы	15
Общие расходы	5
Административные расходы	4
Итого коммерческие, общие и административные расходы	
Итого затрат	

Задание 4. Найти точку безубыточности (критическую) производства, используя метод уравнения и метод маржинальной прибыли, если цена продажи единицы продукции равна 45 рублей при следующих исходных данных: переменные затраты на производство составляют 12 рублей на единицу, постоянные затраты 150 рублей. Объем производства 20 единиц.

Задание 5. Рассчитать индекс Херфиндаля – Хиршмана ((HHI)) для 12 организаций, продающих товар на рынке, а также определить, какое следует принять решение государственным органам о слиянии (разрешить или не разрешить):

а. 1-й и 3-й организации;

б. 4-й и 6-й организации при следующих исходных данных:

1) общий удельный вес продаваемой (выпущенной) продукции организациями отрасли – 100 %;

2) удельный вес продаваемой продукции каждой отдельной организацией на рынке относительно ее общей величины приведены в таблице.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
25	15	12	10	10	7	7	5	3	2	2	2

3) слияние (объединение) отдельных организаций разрешается при условии, если общие значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышает 1800 ед. (то есть общей суммы квадратов удельных весов всей продаваемой продукции).

ВАРИАНТ 9

Задание 1. Рассчитайте структуру розничной цены продукции исходя из следующих данных: себестоимость – 5 руб.;

рентабельность – 25 % к себестоимости;
 акциз – 70 % от оптовой цены предприятия;
 наценка посреднической организации – 1 руб.;
 НДС – 18 % от отпускной цены фирмы;
 торговая наценка – 1,5%.

Задание 2. Имеются следующие данные о товаре А на начало каждого месяца (руб./кг): январь – 48, февраль – 45, март – 43, апрель – 40, май – 46, июнь – 50, июль – 48. Определите среднюю цену товара за полугодие.

Задание 3. Рассчитайте цену методом рентабельности активов. Организация «СИТА» имеет минимальную желаемую норму рентабельности активов 15 %, общая стоимость активов 1 250 000 ден. ед., ожидаемый объем производства в единицах 180 000, затраты на единицу 65 ден. ед.

Задание 4. Рассчитать для предприятия критическую точку объема производства изделий (точку безубыточности), а также определить объем производства и продаж изделий для получения планируемой прибыли в размере 15 000 ден. ед. при следующих данных:

- 1) цена продажи одного изделия – 60 ден. ед.;
- 2) удельные переменные затраты (расходы) на единицу изделия – 40 ден. ед.;
- 3) постоянные затраты – 3000 ден. ед.

Представить ответ графически.

Задание 5. Рассчитать индекс Херфиндаля – Хиршмана ((*НИИ*)) для 12 организаций, продающих товар на рынке, а также определить, какое следует принять решение государственным органам о слиянии (разрешить или не разрешить):

а. 1-й и 3-й организации;

б. 4-й и 6-й организации при следующих исходных данных:

- 1) общий удельный вес продаваемой (выпущенной) продукции организациями отрасли – 100 %;
- 2) удельный вес продаваемой продукции каждой отдельной организацией на рынке относительно ее общей величины приведены в таблице.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
26	14	13	9	9	8	7	5	3	2	2	2

3) слияние (объединение) отдельных организаций разрешается при условии, если общие значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышает 1800 ед. (то есть общей суммы квадратов удельных весов всей продаваемой продукции).

ВАРИАНТ 10

Задание 1. Отпускная цена предприятия с НДС 1 м. ткани составила 20 руб., снабженческо-сбытовая надбавка – 20%, торговая наценка – 15%. Определите розничную цену 1 м. ткани.

Задание 2. Имеются данные о среднемесячных ценах и объеме реализации картофеля на рынке за 1 квартал, приведенные в таблице. Определите среднеквартальную цену.

Исходные данные

	Январь	Февраль	март
Среднемесячная цена за 1 кг руб.	25	30	35
Реализовано (кг)	9 000	10 000	8 500

Задание 3. Определить цену на новый автомобиль, если цена базовой модели равна 400 тыс. руб. Результаты расчета балловых оценок на данные модели представлены в таблице.

	Параметр
--	----------

Автомобили	комфортабельность		надежность		проходимость	
	баллы	коэф. весомости	баллы	коэф. весомости	баллы	коэф. весомости
Базовая	80	0,2	80	0,4	70	0,4
модель	95	0,2	95	0,4	90	0,4

Задание 4. Определите:

- при каком уровне производства предприятие будет работать безубыточно;
- количество продукции (в натуральном выражении), которое необходимо для получения прибыли в размере 20 000 руб.

Исходные данные:

- постоянные затраты за год – 30 000 руб.;
- отпускная цена единицы продукции – 10 руб.;
- переменные затраты на единицу продукции – 5 руб.;
- текущий объем продаж – 8 000 ед.;
- приемлемый диапазон объема производства – 4 000–12 000 ед.

Задание 5. Рассчитать индекс Херфиндаля – Хиршмана ((*НИИ*)) для 12 организаций, продающих товар на рынке, а также определить, какое следует принять решение государственным органам о слиянии (разрешить или не разрешить):

а. 1-й и 3-й организации;

б. 4-й и 6-й организации при следующих исходных данных:

- общий удельный вес продаваемой (выпущенной) продукции организациями отрасли – 100 %;
- удельный вес продаваемой продукции каждой отдельной организацией на рынке относительно ее общей величины приведены в таблице.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
25	14	14	10	8	8	6	6	3	2	2	2

3) слияние (объединение) отдельных организаций разрешается при условии, если общие значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышает 1800 ед. (то есть общей суммы квадратов удельных весов всей продаваемой продукции).

ОС №4 Перечень вопросов для реализации компьютерного тестирования по дисциплине «Ценообразование»

Суть стоимостной теории цены:

- а) цена товара – это сумма денег, за которую продавец согласен продать, а покупатель купить товар определенной полезности;
- б) цена является денежным выражением стоимости, т. е. совокупности общественно необходимых затрат живого и овеществленного труда, израсходованного на производство данного товара;
- в) цена – это денежное выражение ценности товара в процессе обмена.

Обычно избыток предложения:

- а) оказывает повышающее давление на цену;
- б) оказывает понижающее давление на цену;
- в) не оказывает никакого воздействия на цену;
- г) стимулирует покупателей приобретать товар.

В наибольшей степени с законом стоимости связана функция цены:

- а) стимулирующая;
- б) распределительная;
- в) учетная.

Когда спрос эластичен от цены?

- а) когда изменения цены сопровождаются незначительным изменением количества проданных товаров;
- б) когда процентное изменение цены сопровождается точно таким же процентным изменением количества проданных товаров;
- в) когда небольшие изменения цены приводят к значительным изменениям количества проданных товаров.

Какой из перечисленных факторов определяет цену спроса товара, которую предлагает покупатель:

- а) платежеспособный спрос;
- б) структура потребностей и возможных покупателей выбранного товара и конкурентных с ним товаров;
- в) потребительские свойства товара, характеризующие его полезность, новизну и качество;
- г) издержки производства и обращения при реализации товара на рынке, соотношение постоянных и переменных издержек при разных объемах выпуска.

Равновесная цена – это цена:

- а) которая выше той, которая создает избыточный спрос;
- б) при которой нет ни дефицита, ни избытка;
- в) все вышеперечисленное справедливо;
- г) установленная правительством.

Суть комплексной теории цены:

- а) цена товара – это сумма денег, за которую продавец согласен продать, а покупатель купить товар определенной полезности;
- б) цена является денежным выражением стоимости, т. е. совокупности общественно необходимых затрат живого и овеществленного труда, израсходованного на производство данного товара;
- в) цена – это денежное выражение ценности товара в процессе обмена.

В рыночном хозяйстве для цены характерна функция:

- а) учетная;
- б) контрольная;
- в) стимулирующая;
- г) распределительная.

Какой из перечисленных факторов определяет цену предложения товара, на которую претендует поставщик (продавец)?

- а) Количество товара, которое будет предложено на рынке, и то количество товара, которое может поставить на рынок конкретное предприятие;
- б) издержки производства и обращения при реализации товара на рынке, соотношение постоянных и переменных издержек при разных объемах выпуска;
- в) потребительские свойства товара, характеризующие его полезность, новизну и качество;
- г) налоги, акцизы и другие платежи, сборы, отчисления в государственные и общественные фонды, пошлины.

Когда продавцы платят акцизный налог за каждую продаваемую единицу товара, то:

- а) им удастся полностью переложить налог на потребителя;
- б) они уплачивают основную часть налога, если предложение эластично, а спрос не эластичен;
- в) покупатели несут на себе основную тяжесть налогообложения, если кривая предложения эластична, а спрос неэластичен;
- г) тяжесть налогообложения, как правило, делится пополам между продавцами и покупателями.

Если величина коэффициента ценовой эластичности спроса выражена неравенством $E < 1$, то:

- а) спрос неэластичный;
- б) спрос единичной эластичности;
- в) спрос эластичный.

Суть ценностной теории:

- а) цена товара – это сумма денег, за которую продавец согласен продать, а покупатель купить товар определенной полезности;
- б) цена является денежным выражением стоимости, т. е. совокупности общественно необходимых затрат живого и овеществленного труда, израсходованного на производство данного товара;
- в) цена – это денежное выражение ценности товара в процессе обмена.

Какая функция цены в наибольшей мере реализуется с помощью НДС и акцизов?

- а) учетная;
- б) стимулирующая;
- в) распределительная.

Рост цен обусловлен следующим фактором:

- а) превышением спроса над предложением;
- б) превышением предложения над спросом.

Какое из следующих утверждений в наибольшей степени соответствует рыночной экономике?

- а) цены определяются государством;
- б) цены определяются соотношением спроса и предложения.

Определенный на основе ценовой эластичности спрос образует:

- а) верхнюю границу цены, которую предприятие может запросить за свой товар;
- б) нижнюю границу цены, которую предприятие может запросить за свой товар.

Избыточный спрос (дефицит) на товар появляется, когда:

- а) цена на товар превышает равновесную цену;
- б) цена на товар ниже равновесной цены;
- в) товар является низкокачественным;
- г) объем предложения превышает объем спроса.

Тесная взаимосвязь цен обусловлена:

- а) формированием цены на единой методологической основе;
- б) формированием цены в каждой из отраслей экономики как с учетом общих подходов определения стоимости затрат, произведенных организациями, так и специфических особенностей расчета себестоимости продукции в той или иной отрасли;
- в) все организации, хозяйственная деятельность которых обслуживается ценами, взаимосвязаны и образуют единый хозяйственный комплекс.

В соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения цены подразделяются:

- а) на оптовые (на продукцию промышленности);
- б) розничные;
- в) цены на строительную продукцию;
- г) закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;
- д) тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- е) тарифы на коммунальные и бытовые услуги;
- ж) цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

В структуре оптовой (отпускной) цены предприятия выделяют следующие элементы:

- а) прибыль;
- б) себестоимость продукции;
- в) косвенные налоги;
- г) надбавка (наценка) или скидка;
- д) оптовая надбавка.

Регулируемые цены:

- а) складываются на рынке под воздействием спроса и предложения независимо влияния государственных органов;
- б) складываются под влиянием спроса и предложения, но испытывают при своем формировании определенное воздействие государственных органов;
- в) прямо устанавливаются государством в лице каких-либо органов власти и управления.

Особенность мировой цены:

- а) мировая цена отклоняется от внутренней; разрыв между ними может достигать 30 %;
- б) мировой цене присуща множественность, т. е. наличие нескольких рядов цен на одни и те же товары;
- в) мировая цена стабильна в долгосрочном периоде.

Франко – термин, применяемый:

- а) для определения места и способа исполнения обязательств по поставке товара и для распределения транспортных расходов между поставщиком и потребителем;
- б) распределения транспортных расходов до места, указанного в договоре между продавцом и покупателем;
- в) нет верного ответа.

Какие цены по классификации инвойсных цен, согласно перечню международных правил «Инкотермс», относятся к группе «Провозная плата оплачена»?

- а) Цены СПТ;
- б) ДЕС;
- в) КАФ;
- г) СИП;
- д) FOB;
- е) СИФ.

Какие из перечисленных цен, исходя из условий поставки и продажи, имеют наиболее высокий уровень?

- а) Цены КАФ;
- б) FOB;
- в) СИФ.

Какие из перечисленных цен обязательно включают страховку при перевозке морем?

- а) Цены КАФ;
- б) FOB;
- в) СИФ.

В случаях, когда периоды регистрации цен равнозначны отдалены друг от друга (например, моменты регистрации цен фиксированы на начало или конец каждого месяца), для расчета средней цены используется формула:

- а) средней арифметической взвешенной;
- б) средней гармонической взвешенной;
- в) средней хронологической взвешенной;
- г) средней хронологической простой.

В случаях, когда даты регистрации цен расположены неравномерно, для расчета средней цены используется формула:

- а) средней арифметической взвешенной;
- б) средней гармонической взвешенной;
- в) средней хронологической взвешенной;
- г) средней хронологической простой.

Чтобы охарактеризовать уровень цен, необходимо использовать следующий показатель:

- а) индекс потребительских цен;
- б) средние цены;
- в) индекс-дефлятор ВВП;
- г) соотношение внутреннего и мирового рынков.

Как изменятся цены, если физический объем товарооборота увеличится на 10 %, а товарооборот возрастет на 6 %?

- а) Увеличатся на 6 %;
- б) уменьшатся на 6 %;
- в) снизятся на 4 %;
- г) вырастут на 4 %.

Товарооборот организации увеличился в 1,5 раза при снижении цен в среднем на 8 %. Как изменился физический объем реализованной товарной массы?

- а) увеличился на 62 %;
- б) увеличился на 38 %;
- в) увеличился на 39 %;
- г) увеличился на 63 %.

Индексный анализ динамики средних цен на однородную продукцию заключается в построении:

- а) сводных индексов цен по формулам Пааше, Ласпейреса и Фишера;
- б) индексов цен переменного состава, постоянного состава и структурных сдвигов;
- в) все указанное верно.

Неявные затраты – это:

- а) затраты, изменяющиеся при изменении объема производства;
- б) стоимость ресурсов, принадлежащих собственнику (не покупаемых на рынке), включая нормальную прибыль как отдачу на предпринимательский талант;
- в) бухгалтерские затраты;
- г) затраты, не изменяющиеся при изменении объема производства.

Затраты упущенных возможностей – это:

- а) затраты, не зависящие от объема выпуска продукции;
- б) сумма постоянных и переменных затрат;
- в) денежная выручка от наиболее выгодного из всех возможных способов использования ресурсов;
- г) затраты, определяемые как предельные.

Общие затраты на производство продукции определяются как:

- а) $TC - FC$;
- б) $AVC + ATC$;
- в) $FC + VC$;

г) $MC + VC$.

Ценообразование затратным методом может основываться на:

- а) сумме постоянных и переменных затрат;
- б) предельных затратах;
- в) общих затратах;
- г) верны все предыдущие ответы.

Для целей ценообразования калькулирования себестоимости используется метод:

- а) полных издержек;
- б) предельных издержек;
- в) нормативных затрат;
- г) все вышеперечисленное.

Точка безубыточности может быть определена по формуле:

а) $Q_{кр.т.} = \frac{FC}{S_{уд.}}$;

б) $Q_{кр.т.} = \frac{FC}{P - VC}$;

- в) все указанное верно.

Маржинальный доход можно рассчитать как:

- а) сумму постоянных и переменных затрат;
- б) разницу между выручкой и переменными затратами;
- в) сумму прибыли и переменных затрат;
- г) произведение цены и объема выпуска.

Анализ приростной безубыточности базируется:

- а) на основе имитационного моделирования;
- б) основе построения кривой спроса;
- в) методе маржинального дохода;
- г) основе кривой обучения.

При введении кривой спроса в график безубыточности можно решить вопрос нахождения:

- а) критического объема продаж и уровня риска предпринимательской деятельности;
- б) критического объема продаж и оптимального значения цены;
- в) оптимального значения цены на долгосрочную перспективу;
- г) максимально возможную прибыль.

Затраты живого и овеществленного труда на обслуживание процесса обращения товаров, выраженные в денежной форме, это:

- а) неявные издержки;
- б) наличные затраты;
- в) издержки обращения;
- г) альтернативные затраты.

При использовании методов из группы «Определение цен с ориентацией на затраты» ориентируются в первую очередь:

- а) на оценку потребителем полезности товара и готовность платить за нее определенную сумму денег;
- б) себестоимость (издержки производства, обращения, реализации) товаров (работ, услуг);
- в) готовность потребителей платить определенную цену (верхняя граница цен), на реакции потребителей на изменение цен и возможности их дифференцирования.

Ценообразование затратным методом может основываться на:

- а) сумме постоянных и переменных затрат;

- б) предельных затратах;
- в) общих затратах;
- г) верны все предыдущие ответы.

Общие затраты на производство продукции определяются как:

- а) $TC - FC$;
- б) $AVC + ATC$;
- в) $FC + VC$;
- г) $MC + VC$.

При использовании метода переменных затрат процент наценки рассчитывается по формуле:

- а) $D = \frac{\delta}{TC}$;
- б) $D = \frac{\delta + FC}{VC}$;
- в) $D = \frac{\delta + KC}{VC + FC}$.

Основой какого метода ценообразования является формула:

$$P = ATC + \frac{c \cdot A}{Q},$$

где P – цена, рассчитанная по методу рентабельности активов;

c – желаемая норма рентабельности активов;

A – общая стоимость задействованных активов;

Q – ожидаемый объем производства в единицах.

- а) метода определения цен на основе полных затрат;
- б) переменных затрат;
- в) валовой прибыли;
- г) рентабельности продаж;
- д) рентабельности активов;
- е) структурной аналогии.

Точка безубыточности может быть определена по формуле:

- а) $Q_{кр.т.} = \frac{FC}{S_{уд.}}$;
- б) $Q_{кр.т.} = \frac{FC}{P - AVC}$;
- в) все указанное верно.

Определение цен с ориентацией на полезность продукции опирается:

- а) на реакции потребителей на изменение цен и возможности дифференцирования цен;
- б) определение цен на базе основных параметров продукта (одного параметра или нескольких);
- в) себестоимость (издержки производства, обращения, реализации) товаров (работ, услуг);
- г) определение цен на базе экономических преимуществ.

Какой из перечисленных методов относится к параметрическим методам ценообразования?

- а) метод удельных показателей;
- б) балловый метод;
- в) метод структурной аналогии;
- г) все являются параметрическими методами.

Ориентация на цену в отрасли используется в условиях:

- а) совершенной конкуренции;

- б) монополии;
- в) олигополистической конкуренции;
- г) монополистической конкуренции.

Барометрический ценовой лидер – это:

- а) предприятие, обладающее низкими затратами, а значит, ценовыми преимуществами перед своими конкурентами;
- б) предприятие, чьи ценовые изменения поддерживаются другими производителями, признающими способность лидера адаптироваться при установлении цены в полном соответствии с изменяющимися рыночными условиями.

Ценовая политика – это:

- а) установление организацией цен на товары и способов их варьирования в зависимости от ситуации на рынке с целью овладения определенной рыночной долей, обеспечения намеченного объема прибыли, подавления деятельности конкурентов и выполнения других стратегических задач;
- б) обоснованный выбор из нескольких возможных вариантов цены (или перечня цен) такого, который способствовал бы наиболее эффективному решению стоящих перед организацией задач в текущем и долгосрочном периодах;
- в) установление цен разных уровней на одинаковый товар (работу, услугу) в зависимости от определенных условий (уровня затрат, рентабельности, территории и т. п.).

Целью ценообразования на уровне предприятия является:

- а) максимизация прибыли;
- б) максимизация оборотов;
- в) стабилизация цен, объемов, состояния на рынке;
- г) все вышеперечисленное.

Причины применения цен с ориентацией на сбыт:

- а) заинтересованность организации в насыщении рынка или росте сбыта как важном шаге на пути к контролю над рынками и стабильными доходами;
- б) заинтересованность организации в максимизации прибыли в краткосрочном периоде;
- в) стремление организации максимизировать объем сбыта и готовность пойти на снижение дохода с единицы изделия для получения большей совокупной прибыли;
- г) стремление организации избежать неблагоприятных правительственных действий, минимизировать результат действий конкурентов, поддерживать хорошие отношения с участниками каналов сбыта;
- д) предположение, что больший объем реализации позволит снизить размер относительных издержек.

Общая схема процесса ценообразования исходной цены включает следующие этапы:

- а) постановка целей ценообразования — определение спроса — оценка издержек — выбор метода ценообразования — установление исходной цены;
- б) постановка целей ценообразования — определение спроса — оценка издержек — анализ цен и товаров конкурентов — выбор метода ценообразования — установление исходной цены;
- в) определение спроса — оценка издержек — анализ цен и товаров конкурентов — выбор метода ценообразования — установление исходной цены.

Стратегия высоких цен может быть представлена в виде стратегии:

- а) проникновения на рынок;
- б) премиального ценообразования; в) следования за лидером;
- г) справедливого ценообразования.

Если величина коэффициента ценовой эластичности спроса выражена неравенством $E < 1$, это:

- а) неэластичный спрос;
- б) спрос единичной эластичности;
- в) эластичный спрос.

Стратегия низких цен может быть представлена в виде стратегии:

- а) проникновения на рынок;
- б) нейтрального ценообразования; в) следования за лидером;

г) справедливого ценообразования.

Определенный на основе ценовой эластичности спрос образует:

- а) верхнюю границу цены, которую предприятие может запросить за свой товар;
- б) нижнюю границу цены, которую предприятие может запросить за свой товар.

Стратегия средних цен может быть представлена в виде:

- а) стратегии проникновения на рынок;
- б) стратегии нейтрального ценообразования;
- в) стратегии следования за лидером;
- г) стратегии справедливого ценообразования.

При проведении изменения цен организации необходимо сосредоточить внимание на прогнозировании реакции со стороны:

- а) потребителей; б) конкурентов; в) посредников.

Для потребителя снижение цен на товар означает:

- а) товар морально устарел и предприятие, вероятно, готово заменить его новой моделью;
- б) предприятие испытывает серьезные финансовые трудности, а потому может уйти с рынка;
- в) товар обладает особой ценностной значимостью;
- г) продавец алчен и устанавливает (заламывает) цену, ориентируясь на цены рынка.

Для потребителя повышение цены означает:

- а) товар обладает особой ценностной значимостью;
- б) товар стал особенно ходовым и стоит побыстрее приобрести его, пока он не стал недоступным;
- в) цена снова понизится и стоит повременить с покупкой;
- г) в товаре есть какие-то дефекты, и по этой причине он плохо продается на рынке.

Когда спрос эластичен от цены?

- а) Когда изменения цены сопровождаются незначительным изменением количества проданных товаров;
- б) когда процентное изменение цены сопровождается точно таким же процентным изменением количества проданных товаров;
- в) когда небольшие изменения цены приводят к значительным изменениям количества проданных товаров.

Если величина коэффициента ценовой эластичности спроса выражена неравенством $E < 1$, то это спрос:

- а) неэластичный;
- б) единичной эластичности;
- в) эластичный.

К стратегиям повышения цен относятся:

- а) изменение психологии работников службы сбыта предприятия;
- б) демонстрация ценности товара;
- в) барьеры, удерживающие покупателей;
- г) инновации, направленные на предоставление потребителям наивысшего качества.

Для проведения эффективной ценовой дискриминации необходимо все нижеследующее, кроме:

- а) высокоэластичного рыночного спроса;
- б) умения изолировать рынки с целью устранения возможности перепродажи товара;
- в) различной ценовой эластичности для отдельных субрынков;
- г) наличия определенной монопольной власти фирмы-производителя.

Целью ценовой дискриминации является:

- а) снижение уровня благосостояния потребителей;
- б) максимизация объема продаж;
- в) уменьшение количества покупателей;

в) установление максимальной цены для каждого покупателя.

Совершенная ценовая дискриминация имеет место в том случае, когда:

- а) на все единицы однородного товара устанавливается конкретная цена, равная цене предложения;
- б) на каждую единицу однородного товара устанавливается своя цена таким образом, что излишек полностью остается у покупателя;
- в) на каждую единицу однородного товара устанавливается своя цена, равная цене спроса, и весь излишек изымается монополистом;
- г) устанавливается n цен так, что все единицы товара, по которым цена спроса превышает определенный уровень цен, реализуются по некоторой цене P_m .

Дифференциация цен – это:

- а) установление организацией цен на товары и способов их варьирования в зависимости от ситуации на рынке с целью овладения определенной рыночной долей, обеспечения намеченного объема прибыли, подавления деятельности конкурентов и выполнения других стратегических задач;
- б) установление цен разных уровней на одинаковый товар (работу, услугу) в зависимости от определенных условий (уровня затрат, рентабельности, территории и т. п.);
- в) обоснованный выбор из нескольких возможных вариантов цены (или перечня цен) такого, который способствовал бы наиболее эффективному решению стоящих перед организацией задач в текущем и долгосрочном периодах.

Методы прямого регулирования цен со стороны государства, это:

- а) административное установление цен;
- б) регулирование денежного обращения;
- в) установление норм амортизации;
- г) замораживание цен.

Методы косвенного регулирования цен со стороны государства:

- а) установление предельного уровня цен;
- б) регулирование оплаты труда;
- в) установление норм амортизации;
- г) регламентация уровня рентабельности.

Регулирование цен на товары (работы, услуги) естественных монополий может осуществляться в форме установления:

- а) скользящих цен;
- б) предельных цен;
- в) сезонных цен.

Если индекс Херфиндаля – Хиршмана равен 900, то данный рынок:

- а) высококонцентрированный;
- б) неконцентрированный;
- в) умеренно концентрированный;
- г) чистая монополия.

ОС №5 Вопросы к экзамену по дисциплине «Ценообразование»

1. Цена: понятие, сущность, значение в рыночной экономике.
2. Формирование цен и ценообразующие факторы в рыночных условиях.
3. Методологические вопросы ценообразования.
4. Система цен.
5. Классификация цен в соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения и стадиями товародвижения.
6. Классификация цен в зависимости от степени свободы и уровня государственного воздействия.

7. Классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов.
8. Виды издержек для целей ценообразования.
9. Анализ соотношения затрат, объема производства и прибыли.
10. Методы калькулирования себестоимости.
11. Ценовая политика как элемент комплекса маркетинга.
12. Этапы процесса ценообразования.
13. Ценовые стратегии: понятие, виды и условия их применения.
14. Снижение и понижение цен
15. Дифференциация цен.
16. Риск и определение цен и страхование цен.
17. Определение цен с ориентацией на затраты.
18. Определение цен с ориентацией на полезность товара.
19. Определение цен с ориентацией на спрос.
20. Определение цен с ориентацией на конкуренцию.
21. Основание и пределы государственного регулирования цен.
22. Органы ценообразования: понятие, виды и компетенция.
23. Административные санкции, применяемые органами ценообразования при нарушении государственной дисциплины цен.

Методические материалы, определяющие процедуру оценивая знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Результатом проверки компетенций на разных этапах формирования, полученных студентом в ходе освоения данной дисциплины, является оценка, выставляемая в соответствии со следующими критериями:

1. Критерии оценивания качества устного ответа

Оценка «5» (отлично) выставляется, если обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала, знание основной и дополнительной литературы; последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы; уверенно ориентируется в проблемных ситуациях; демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала; подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «4» (хорошо) выставляется, если обучающийся показывает полное знание программного материала, основной и дополнительной литературы; дает полные ответы на теоретические вопросы, допуская некоторые неточности; правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций; демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «3» (удовлетворительно) выставляется, если обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности; при ответе на вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения; не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне.

Оценка «2» (неудовлетворительно) выставляется, если обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по разделу; не способен аргументированно и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые преподавателем вопросы или затрудняется с ответом; не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

2. Критерии оценивания качества выполнения разноуровневых задач и заданий

Оценка «отлично» выставляется, если обучающийся показывает полное знание программного материала; демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы; выполнил все задания и задачи полностью без ошибок и недочетов; подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «хорошо» выставляется, если обучающийся показывает полное знание программного материала; правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций; выполнил все задания и задачи полностью, но при наличии в их решении не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов; демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности; не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций; выполнил не менее 2/3 всех предложенных заданий и задач или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и трех недочетов, при наличии четырех-пяти недочетов; подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине; если число ошибок и недочетов в работе превысило норму для оценки 3 или обучающийся выполнил правильно менее 2/3 всех заданий и задач; не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

3. Критерии оценивания качества выполнения контрольной работы

Оценка «отлично» выставляется, если обучающийся показывает полное знание программного материала; демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы; выполнил все задания и задачи полностью без ошибок и недочетов; строго соблюдает требования при оформлении работы; подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «хорошо» выставляется, если обучающийся показывает полное знание программного материала; правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций; выполнил все задания и задачи полностью, но при наличии в их решении не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов; строго соблюдает требования при оформлении работы; демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности; не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций; выполнил не менее 2/3 всех предложенных заданий и задач или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и трех недочетов, при наличии четырех-пяти недочетов; допускает незначительные ошибки при оформлении работы; подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине; если число ошибок и недочетов в работе превысило норму для оценки 3 или обучающийся выполнил правильно менее 2/3 всех заданий и задач; допускает грубые ошибки при оформлении работы; не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

4. Критерии оценивания тестирования

При тестировании все верные ответы берутся за 100%. Оценка выставляется в соответствии с таблицей:

<i>Процент выполнения заданий</i>	<i>Оценка</i>
90%-100%	отлично
75%-90%	хорошо
60%-75%	удовлетворительно
менее 60%	неудовлетворительно

5. Критерии оценивания результатов освоения дисциплины

Итоговый контроль – экзамен в конце курса.

Текущий контроль – итоговая индивидуальная контрольная работа (проводится во внеаудиторное время); домашние задания по каждому разделу, решение разноуровневых заданий и задач.

Студенты, не выполнившие контрольную работу, к экзамену не допускаются, в экзаменационную ведомость проставляется оценка неудовлетворительно.

Студенты, посетившие менее 80 % аудиторных занятий, выполняют на экзамене дополнительную письменную контрольную работу.

Все формы контроля оцениваются по пятибалльной шкале.

Экзаменационная оценка выставляется по следующим критериям:

Оценка «отлично» выставляется за глубокое знание предусмотренного программой материала, содержащегося в основных и дополнительных рекомендованных литературных источниках, за умение четко, лаконично и логически последовательно отвечать на поставленные вопросы, за умение анализировать изучаемые явления в их взаимосвязи и диалектическом развитии, применять теоретические положения при решении практических задач; обучающийся подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «хорошо» выставляется за твердое знание основного (программного) материала, включая расчеты (при необходимости), за грамотные, без существенных неточностей ответы на поставленные вопросы, за умение применять теоретические положения для решения практических задач; обучающийся демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «удовлетворительно» выставляется за общее знание только основного материала, за ответы, содержащие неточности или слабо аргументированные, с нарушением последовательности изложения материала, за слабое применение теоретических положений при решении практических задач; обучающийся подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется за незнание значительной части программного материала, за существенные ошибки в ответах на вопросы, за неумение ориентироваться в расчетах, за незнание основных понятий дисциплины; не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

Для получения *результатирующей оценки* итогового контроля используются следующие весовые множители:

- Q_1 – оценка за контрольную работу – 25% итоговой оценки
- Q_2 – оценка за активность в течении изучения дисциплины – 15% итоговой оценки
- Q_3 – оценки за домашние задания – 20% итоговой оценки
- Q_4 – экзаменационная оценка – 40% итоговой оценки, с округлением результата до целых единиц.

Итоговая оценка $Q = 0,25 Q_1 + 0,15 Q_2 + 0,2 Q_3 + 0,4 Q_4$.

Экзаменационная оценка, в свою очередь, складывается из трех составляющих со следующими весовыми множителями:

- G_1 – за практическое задание – 50 % экзаменационной оценки;
- G_2 – за первый теоретический вопрос – 25 % экзаменационной оценки;
- G_3 – за второй теоретический вопрос – 25 % экзаменационной оценки;

Экзаменационная оценка $Q_4 = 0,5 G_1 + 0,25 G_2 + 0,25 G_3$.

Полученный после округления этой величины до целого значения результат и *выставляется* как *результатирующая оценка* по пятибалльной шкале по учебной дисциплине «Ценообразование» в экзаменационную ведомость.

Учебное издание

**Рабочая программа дисциплины
«Ценообразование»
по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент
Квалификация (степень)
«Бакалавр»
(очная и заочная формы обучения)**

Составитель –
Смирнова Ирина Георгиевна

Подписано в печать 30.08.2017.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Усл. печ. л. 7,6. Уч.-изд. л. 3,2.
Тираж 500 экз. Заказ № 110.

ЧОУ ВО «Институт управления»
163060, г. Архангельск, ул. Урицкого, 43.
Тел. / факс 237409, тел. 238127
e-mail: rio@miuarh.ru

Отпечатано с оригинал-макета
в ЦИТ ЧОУ ВО «Институт управления»
163060, г. Архангельск, ул. Урицкого, 43