



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Казанский государственный аграрный университет»
(ФГБОУ ВО КАЗАНСКИЙ ГАУ)

Институт экономики
Кафедра Организация сельскохозяйственного производства



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-
воспитательной работе, доцент
А.В. Дмитриев
«20» мая 2021 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Ценообразование в АПК
(Оценочные средства и методические материалы)

приложение к рабочей программе дисциплины

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) подготовки
Производственный менеджмент

Форма обучения
Очная, очно- заочная

Казань – 2021

Составитель: Доцент, к.э.н., доцент Субаева Асия Камилевна

Оценочные средства обсуждены и одобрены на заседании кафедры организации сельскохозяйственного производства «29» апреля 2021 года (протокол № 12)

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор: Мухаметгалиев Фарит Нургалиевич

Рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии института экономики
«11» мая 2021 года (протокол № 13)

Председатель методической комиссии:
Доцент, к.э.н., доцент Авхадиев Фаяз Нурисламович

Согласовано:
Директор Низамутдинов Марат Мингалиевич

Протокол ученого совета института экономики № 9 от «11» мая 2021 года

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения ОПОП по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Ценообразование в АПК»:

Таблица 1.1 – Требования к результатам освоения дисциплины

Код индикатора достижения компетенции	Индикатор достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОПК-3. Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия.		
ОПК- 3.1.	Выбирает и использует основные методы и модели принятия организационно-управленческих решений	Знать: Способы выбора и использования основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений Уметь: выбирать и использовать основные методы и модели принятия организационно-управленческих решений Владеть: навыками выбора и применения основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений
ОПК- 3.2.	Обосновывает, разрабатывает и реализовывает организационно-управленческие решения	Знать: Методику обоснования, разработки и реализации организационно-управленческих решений Уметь: обосновать, разрабатывать и реализовывать организационно-управленческие решения Владеть: навыками обоснования, разработки и реализации организационно -управленческих решений
ОПК- 3.3.	Оценивает ожидаемые результаты предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	Знать: методику оценки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений Уметь: оценивать ожидаемые результаты предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений Владеть: Методикой оценки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных

		и социальных последствий принятых решений
--	--	---

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Таблица 2.1 – Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций (интегрированная оценка уровня сформированности компетенций)

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценка уровня сформированности			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	Отлично
ОПК- 3.1. Выбирает и использует основные методы и модели принятия организационно-управленческих решений	Знать: Способы выбора и использования основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений	Фрагментарные знания способов выбора и использования основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений	Общие, но не структурированные знания способов выбора и использования основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания способов выбора и использования основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений	Сформированные систематические знания способов выбора и использования основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений
	Уметь: выбирать и использовать основные методы и модели принятия организационно-управленческих решений	Не продемонстрированы умения выбирать и использовать основные методы и модели принятия организационно-управленческих решений	Продemonстрированы основные умения выбирать и использовать основные методы и модели принятия организационно-управленческих решений	Продemonстрированы все основные умения выбирать и использовать основные методы и модели принятия организационно-управленческих решений	Продemonстрированы все основные умения выбирать и использовать основные методы и модели принятия организационно-управленческих решений
	Владеть:	При решении стан-	Имеется минималь-	Продemonстрирова-	Продemonстриро-

	навыками выбора и применения основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений	дартных задач не продемонстрированы базовые навыки навыками выбора и применения основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений	ный набор навыков навыками выбора и применения основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений	ны базовые навыки навыками выбора и применения основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений	ваны навыки навыками выбора и применения основных методов и моделей принятия организационно-управленческих решений
ОПК-3.2.Обосновывает, разрабатывает и реализовывает организационно-управленческие решения	Знать: Методику обоснования, разработки и реализации организационно-управленческих решений	Фрагментарные знания методики обоснования, разработки и реализации организационно-управленческих решений	Общие, но не структурированные знания методики обоснования, разработки и реализации организационно-управленческих решений	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания методики обоснования, разработки и реализации организационно-управленческих решений	Сформированные систематические знания методики обоснования, разработки и реализации организационно-управленческих решений
	Уметь: обосновать, разрабатывать и реализовывать организационно-управленческие решения	Не продемонстрированы умения обосновать, разрабатывать и реализовывать организационно-управленческие решения	Продemonстрированы основные умения обосновать, разрабатывать и реализовывать организационно-управленческие решения	Продemonстрированы все основные умения обосновать, разрабатывать и реализовывать организационно-управленческие решения	Продemonстрированы все основные умения обосновать, разрабатывать и реализовывать организационно-управленческие решения
	Владеть: навыками обоснования, разработки и реализации организационно -	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки	Имеется минимальный набор навыков обоснования, разработки и реализации	Продemonстрированы базовые навыки обоснования, разработки и реализа-	Продemonстрированы навыки обоснования, разработки и реализации

	управленческих решений	обоснования, разработки и реализации организационно - управленческих решений	организационно - управленческих решений	ции организационно - управленческих решений	организационно - управленческих решений
ОПК- 3.3. Оценивает ожидаемые результаты предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	Знать: методику оценки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	Фрагментарные знания методики оценки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	Общие, но не структурированные знания методики оценки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания методики оценки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	Сформированные систематические знания методики оценки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений
	Уметь: оценивать ожидаемые результаты предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	Не продемонстрированы умения оценивать ожидаемые результаты предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	Продemonстрированы основные умения оценивать ожидаемые результаты предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	Продemonстрированы все основные умения оценивать ожидаемые результаты предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	Продemonстрированы все основные умения оценивать ожидаемые результаты предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений
	Владеть: Методикой оценки	При решении стандартных задач не	Имеется минимальный набор навыков	Продemonстрированы базовые навыки	Продemonстрированы навыки оцен-

	ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	продемонстрированы базовые навыки оценки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	оценки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	оценки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений	ки ожидаемых результатов предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных последствий принятых решений
--	--	---	---	---	---

Описание шкалы оценивания

1. Оценка «неудовлетворительно» ставится студенту, не овладевшему ни одним из элементов компетенции, т.е. обнаружившему существенные пробелы в знании основного программного материала по дисциплине (практике), допустившему принципиальные ошибки при применении теоретических знаний, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данной дисциплине.

2. Оценка «удовлетворительно» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать», т.е. проявившему знания основного программного материала по дисциплине (практике) в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности, знакомому с основной рекомендованной литературой, допустившему неточности в ответе на экзамене, но в основном обладающему необходимыми знаниями для их устранения при корректировке со стороны экзаменатора.

3. Оценка «хорошо» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать» и «уметь», проявившему полное знание программного материала по дисциплине (практике), освоившему основную рекомендованную литературу, обнаружившему стабильный характер знаний и умений и способному к их самостоятельному применению и обновлению в ходе последующего обучения и практической деятельности.

4. Оценка «отлично» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать», «уметь» и «владеть», проявившему всесторонние и глубокие знания программного материала по дисциплине (практике), освоившему основную и дополнительную литературу, обнаружившему творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании усвоенных знаний.

5. Оценка «зачтено» соответствует критериям оценок от «отлично» до «удовлетворительно».

6. Оценка «не зачтено» соответствует критерию оценки «неудовлетворительно».

3. 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

Таблица 3.1 – Типовые контрольные задания соотнесенные с индикаторами достижения компетенций

Индикатор достижения компетенции	№ заданий (вопросов, билетов, тестов и пр.) для оценки результатов обучения по соотнесенному индикатору достижения компетенции
ОПК- 3.1. Выбирает и использует основные методы и модели принятия организационно-управленческих решений	Тесты для подготовки к промежуточной аттестации: № 1-50 Вопросы для подготовки к промежуточной аттестации: № 1-20
ОПК- 3.2.Обосновывает, разрабатывает и реализовывает организационно-управленческие решения	Тесты для подготовки к промежуточной аттестации: № 51-100 Вопросы для подготовки к промежуточной аттестации: № 75-100
ОПК- 3.3. Оценивает ожидаемые результаты предлагаемых организационно-управленческих решений и организационных и социальных послед-	Тесты для подготовки к промежуточной аттестации: № 51-100 Вопросы для подготовки к промежуточной аттестации: № 21-46

ствий принятых решений	
------------------------	--

Тесты для подготовки к промежуточной аттестации

1. Какое определение цены наиболее верно в современных условиях хозяйствования:
 - а) Цена – денежное выражение стоимости товара
 - б) Цена – форма выражения ценности, полезности благ, проявляющаяся в процессе обмена
 - в) Цена – количество денег, за которое продавец согласен купить, а покупатель готов продать единицу товара или услуги
 - г) Цена – это количество денег, других товаров и услуг, величина процента, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги
2. Максимизация массы прибыли – это:
 - а) Функция цены
 - б) Задача государственной ценовой политики
 - в) Задача ценовой политики фирмы
 - г) Задача ценовой стратегии фирмы
3. Налоги, включаемые в цену товара, относятся к группе:
 - а) Прямых налогов
 - б) Косвенных налогов
 - в) Местных налогов
4. Оптовые посредники увеличивают цену товара за счет:
 - а) Снабженческой надбавки
 - б) Торговой надбавки
 - в) Акциза
 - г) Все ответы верны
5. Какие задачи призваны решать закупочные цены:
 - а) Ограничение власти предприятий-монополистов
 - б) Обеспечение необходимой прибыли сельскохозяйственным производителям
 - в) Задачи государственной политики
6. Предприятие-производитель поставляет свою продукцию до порога предприятия потребителя, находящегося от него через улицу. Как будет называться эта цена:
 - а) Цена франко-отправления
 - б) Цена франко-назначения
 - в) Оба ответа неверны
7. Какая функция цены исторически наиболее древняя:
 - а) Функция стимулирования научно-технического прогресса
 - б) Учетно-измерительная функция
 - в) Функция балансировки спроса и предложения
8. В чем главное различие понятий «оптовые» и «розничные» цены:
 - а) В наличии (отсутствии) розничной торговой организации
 - б) В размере партии продажи товара
 - в) В категории покупателя, ради которого организована продажа (население или организация)
9. Правильно ли перечислены рычаги ценового регулирования в порядке убывания степени их жесткости: предел норматива рентабельности, ценовые коэффициенты, предел торговой надбавки, верхний абсолютный предел цены:
 - а) Да
 - б) Нет
10. Какое определение следует употребить в качестве синонима «контрактная цена»:
 - а) Цена фактической сделки
 - б) Договорная цена
 - в) Цена равновесия
11. По какому товару понятия «цена изготовителя» и «оптовая цена закупки» (при-

обретения)» совпадают:

- а) Уголь
- б) Нефть
- в) Запасные части для заказной продукции

12. С какой целью государство устанавливает нижний предел цены:

- а) Для решения социальных вопросов
- б) Для обеспечения необходимой прибыли предприятию
- в) В фискальных целях

13. Понижению цены товара способствуют следующие факторы:

- а) Рост налогов на частное предпринимательство.
- б) Рост потребительских доходов.
- в) Снижение цены на взаимодополняющий товар.
- г) Снижение цен на производственные ресурсы.

14. Если два товара взаимозаменяемы, то рост цены на первый, вызовет:

- 15. а) Рост спроса на второй товар.
- б) Падение спроса на второй товар.
- в) Двукратный рост спроса на второй товар.
- г) Двукратное падение спроса на второй товар.

16. Падение спроса на товар X может быть вызвано:

- а) Ожиданием роста цен на товар X.
- б) Уменьшением доходов потребителей.
- в) Увеличением цен на товары-субституты товара X.
- г) Падением предложения товара X.

17. Формы прямого вмешательства государства:

- а) Все ответы верны.
- б) Общее замораживание цен.
- в) Установление фиксированных цен и тарифов.

г) Установление пределов возможного роста цен за определенный период времени или предельного уровня цены.

18. Формы прямого вмешательства государства:

- а) Все ответы верны.
- б) Установление предельного норматива рентабельности.

в) Установление предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надба-

вок.

г) Декларирование цен.

19. В какие группы подразделяются методы ценообразования:

- а) Затратные, рыночные и эконометрические.
- б) Затратные, маркетинговые и эконометрические.
- в) Оптовые, рыночные и эконометрические.
- г) Параметрические, рыночные и косвенные

20. При определении цены необходимо учитывать:

- 21. а) Различные методологические подходы.
- б) Ценовые факторы.
- в) Рыночную инфраструктуру.
- г) Нет правильного ответа.

22. В каких условиях формируется уровень цен:

- а) В условиях рыночной конкуренции.
- б) В условиях монополии.
- в) В условиях свободной торговли.
- г) В условиях внешней торговли.

23. Выберите верное высказывание по методу прямых затрат:

а) Суть метода, основанного на определении полных издержек, состоит в суммировании совокупных издержек и прибыли, которую фирма рассчитывает получить.

б) Главное преимущество данного метода — его простота и удобство.

в) Данный метод имеет недостаток: при установлении цены не принимаются во внимание имеющийся спрос на товар, конкуренция на рынке.

г) Все ответы верны.

24. Где может метод полных затрат получить широкое распространение:

а) На предприятиях с четко выраженной товарной дифференциацией.

б) Любое крупное предприятие может применять данный метод.

в) На предприятиях, где отсутствует товарная дифференциация.

г) Предприятие, которое недавно вошло на рынок может применять данный метод.

25. Показателем какого типа рынка является биржевая котировка:

а) Рынок продавца

б) Рынок покупателя

в) Оба ответа неверны

26. По какому товару продавец и покупатель скорее всего договорятся на условиях франко-отправления:

а) Уголь

б) Нефть трубопроводом

в) Газ трубопроводом

г) Сложные конструкции

27. В структуру цены какого типа продукции государство в первую очередь включает акциз:

а) С неэластичным спросом

б) С абсолютно не эластичным спросом

в) С эластичным спросом

28. Какое определение приемлемо для категории «торговая надбавка»:

а) Это прямой налог

б) Это Косвенный налог

в) Акциз

г) Все ответы неверны

29. От чего зависят условия франко:

а) От особенностей его транспортировки

б) От типа товара и государственной политики

в) От скидок и надбавок к цене

г) Все ответы верны

30. Основоположниками трудовой теории стоимости являются:

а) А.Маршалл

б) Аристотель и Ксенофонт

в) У.Петти, А.Смит

г) Д.Рикардо, П.Самуэльсон

31. Трудовая теория стоимости утверждала, что:

а) Цена товара - это денежное выражение его стоимости

б) Цену товара и его стоимость нельзя приравнять

в) Цена товара определяется потребностью производителя

32. Согласно трудовой теории стоимости основой цены служат:

33. а) Затраты ресурсов на производство

б) Затраты труда

в) Затраты торговых посредников при реализации продукции

34. Отделил понятие стоимости от цены К.Марк:

а) Верно

- б) Неверно
- 35. К.Маркс был сторонником:
 - а) Теории предельной полезности
 - б) Теории цены
 - в) Трудовой теории стоимости
 - д) Теории факторов производства
- 36. Выделите рыночные методы определения цен:
 - а) Метод последующей цены.
 - б) Метод «запечатанного конверта».
 - в) Метод контроля за издержками.
- 37. Выделите эконометрические методы определения цен:
 - а) Метод удельных показателей, метод регрессионного анализа, балловый метод, агрегатный метод.
 - б) Метод удельных показателей, метод регрессионного анализа, агрегатный метод.
 - в) Метод предельных показателей затрат, метод регрессионного анализа, балловый метод, агрегатный метод.
 - г) Метод удельных показателей, балловый метод, агрегатный метод, метод предельных показателей затрат.
- 38. Участие государства в формировании уровней, структуры и движения цен, установлении определенных правил ценообразования называется:
 - а) Прямое воздействие.
 - б) Косвенное воздействие.
 - в) Замораживание цен.
 - г) Нет верного ответа.
- 39. Какая форма воздействия государства на цены осуществляется через финансовую, налоговую, кредитную, таможенную и бюджетную политику:
 - а) Прямое воздействие.
 - б) Косвенное воздействие.
 - в) Замораживание цен.
 - г) Нет верного ответа.
- 40. Формы косвенного вмешательства государства:
 - а) Все ответы не верны.
 - б) Установление предельного норматива рентабельности.
 - в) Установление предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надбавок.
 - г) Декларирование цен.
- 41. Исследование рынка включает:
 - а) Анализ и прогноз конъюнктуры товарного рынка и анализ особенностей коммерческой деятельности.
 - б) Анализ рыночной инфраструктуры и анализ конкурентов.
 - в) Сбор информации и анализ изменений на рынке товаров и услуг.
 - г) Все ответы верны.
- 42. Непосредственно процесс исследований не содержит:
 - а) Если ставится задача выяснить тенденции и темпы развития конъюнктуры за какой-то период.
 - б) Сбор информации и анализа конъюнктуры рынка.
 - в) Разработки собственного прогноза конъюнктуры на ближайший планируемый период.
 - г) Оценки эффективности использования результатов конъюнктурного спроса.
- 43. Анализ конъюнктуры конкретного товарного рынка – это:

- а) Если ставится задача выяснить тенденции и темпы развития конъюнктуры за какой-то период.
 - б) Сбора информации и анализа конъюнктуры рынка.
 - в) Разработки собственного прогноза конъюнктуры на ближайший планируемый период.
 - г) Оценки эффективности использования результатов конъюнктурного спроса.
44. Каковы основными количественные характеристики взаимосвязи уровней внутренних и мировых цен на однородные товары:
- а) Все ответы верны.
 - б) Совпадение внутренних и мировых (экспортных и импортных) цен встречается очень редко.
 - в) Преобладающим вариантом ценовых расхождений является превышение внутренних цен над мировыми.
 - г) Формирование более высокого уровня внутренних цен по сравнению с мировыми ценами на однородную продукции характерно для всех стран независимо от уровня их развития.
45. Что не входит в основные количественные характеристики взаимосвязи уровней внутренних и мировых цен на однородные товары?
- а) Превышения внутренних цен над внешнеторговыми.
 - б) Совпадение внутренних и мировых (экспортных и импортных) цен встречается очень редко.
 - в) Преобладающим вариантом ценовых расхождений является превышение внутренних цен над мировыми.
 - г) Формирование более высокого уровня внутренних цен по сравнению с мировыми ценами на однородную продукции характерно для всех стран независимо от уровня их развития.
46. Факторы производства – это:
- а) Экономические ресурсы, которые обеспечивают процесс производства
 - б) Причины изменения условий производства
 - в) Категория, показывающая, что целесообразно производить при имеющихся ресурсах
47. Теория факторов производства обосновывает стоимость товара исходя из:
- а) Затрат труда
 - б) Затрат всех факторов производства
 - в) Потребности производителя
 - г) Доступности экономических ресурсов
48. Разработку теории факторов производства осуществляли:
- а) А.Смит, Ж.Сей, Ф.Бастий
 - б) Маржиналисты
 - в) К.Маркс
 - г) У.Петти
49. Теория предельной полезности разработана представителями:
- а) Классической политэкономии
 - б) Кембриджской школой
 - в) Монетарзма
 - г) Маржинализма
50. Теория предельной полезности раскрывает сущность стоимости исходя их:
- а) Затрат труда, капитала, земли
 - б) Предельной полезности потребляемых товаров и услуг
 - в) Издержек производителя
 - г) Желания государства вмешаться в процесс рыночного ценообразования
51. А. Маршаллом разработана теория цены, в основе которой анализ спроса и

предложения:

- а) Верно
- б) Неверно

52. А. Маршалл уделял внимание совокупному спросу и предложению и предлагало определять ценность товара исходя из состояния макроэкономического равновесия:

- а) Верно
- б) Неверно

53. По мнению представителей монетаризма на процесс ценообразования влияет:

- 54. а) Государственная политика в области экологии
- б) Монетарная политика государства
- в) Борьба государства с монополиями
- г) Все ответы неверны

55. Представителями концепции монетаризма являются:

- а) К.Менгер, А.Смит, А.Маршалл
- б) Д.Кейнс
- в) М.Фридмен, И.Фишер
- г) Все ответы неверны

56. Цена выполняет следующие функции:

- а) Функцию борьбы с монополиями
- б) Функцию средства обращения
- в) Учетную и распределительную функцию
- г) Посредническую функцию

57. Выполняя измерительную функцию цена:

- а) Участвует в распределении национального дохода
- б) Выражает издержки производителя и затраты потребителя
- в) Способствует производству товаров низкого качества
- г) Регулирует спрос и предложение

58. Регулирующая функция цены выполняется только отдельными видами цен:

- 59. а) Верно
- б) Неверно

60. При выполнении какой функции цена увеличивает потребление товаров по низким ценам и снижает по высоким:

- а) Регулирующей
- б) Измерительной
- в) Контрольной
- г) Никакие ответы не верны

61. Согласно распределительной функции посредством цены происходит распределение национального дохода между государством и населением:

- а) Верно
- б) Неверно

62. Функция сбалансирования спроса и предложения заключается в том, что:

- а) Цена стимулирует производителя увеличить производство при высоких ценах, и при этом стимулирует потребителя снизить объем потребления.
- б) Цена регулирует объем потребления
- в) Цена стимулирует производителя уменьшить производство при высоких ценах, и при этом стимулирует потребителя увеличить объем потребления.
- г) Все ответы неверны

63. Цена выполняет свои функции в условиях:

- а) Только рыночной экономики
- б) Плановой и смешанной экономической системы

- в) Только плановой экономики, когда цены непосредственно устанавливаются государством
- г) Все ответы неверны
64. Измерительную функцию выполняют только:
- а) Розничные цены, выражая затраты потребителя
- б) Мировые цены, обслуживающие мировой рынок
- в) Оптовые цены
- г) Все ответы верны
- д) Все ответы не верны
65. Цена, выполняя распределительную функцию, участвует в:
- а) Первичном распределении национального дохода
- б) Вторичном распределении национального дохода
- в) Не участвует в распределении национального дохода
66. Цена единственная распределительная категория:
- а) Верно
- б) Неверно
67. Цена выполняет свои функции одновременно:
- а) Верно
- б) Неверно
68. Сколько форм торговли нефтью и нефтепродуктами существует:
- а) Три формы: контрактная, регулируемая и «спотовая».
- б) Три формы: контрактная, биржевая и «спотовая».
- в) Две формы: контрактная и биржевая.
- г) Две формы: контрактная и «спотовая».
69. Комплексный подход означает:
- а) Все ответы верны.
- б) Необходимость анализа всех основных элементов конкретного рынка.
- в) Обязательность его изучения во взаимосвязи с общеэкономическими явлениями рынками продукции.
- г) Охват всей основной группы факторов внутреннего характера, оказывающих на него воздействие.
70. Национальная цена это:
- а) Цена импортного товара
- б) Цена экспортируемого товара
- в) Цена на внутреннем рынке
- г) Цена товара на мировом рынке выраженная в национальной валюте
71. Розничная цена применяется торговым посредником:
- а) Верно
- б) Неверно
72. По сметной цене реализуется:
- а) Любая продукция промышленности
- б) Только услуги
- в) Продукция сельскохозяйственных производителей
- г) Все ответы неверны
73. Комплексный подход не включает в себя:
- а) Все ответы не верны.
- б) Все ответы верны.
- в) Необходимость анализа всех основных элементов конкретного рынка.
- г) Обязательность его изучения во взаимосвязи с общеэкономическими явлениями рынками продукции.
- д) Охват всей основной группы факторов внутреннего характера, оказывающих на него воздействие.
74. Процесс анализа конъюнктуры товарного рынка и изучение требований по-

требителей состоят из:

- а) Двух этапов.
- б) Трех этапов.
- в) Четырех этапов.
- г) Этапов в данном случае не существует.

75. Что такое цена:

- а) Денежное выражение стоимости товара.
- б) Сумма денег, за которую отчуждается товар в акте купли-продажи.
- в) Формируется на мировом и государственном рынках.

76. 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.

77. Что такое торговая скидка:

- а) Скидка с розничной цены.
- б) Скидка за испорченный товар.
- в) Наценка к издержкам.

73. Участники рынка совершенной конкуренции имеют равный доступ к информации:

- а) Верно
- б) Не верно

74. Какое из следующих утверждений означает, что условия совершенной конкуренции не выполняются:

а) Фирма находится в равновесии, когда ее предельный доход равен предельным издержкам

б) Кривая предельных издержек пересекает кривую средних издержек в точке, соответствующей минимальному значению АТС

в) Кривая спроса на продукт фирмы имеет отрицательный наклон

г) Кривая спроса на продукт фирмы – горизонтальная линия

75. Назовите стадии жизненного цикла, располагающие к снижению цен:

76. а) Спада.

б) Зрелости.

в) Товарного роста.

77. Как формируется розничная цена:

- а) Издержки, налог, прибыль.
- б) Себестоимость, сбытовые и торговые наценки.
- в) Оптовая цена, налоги.

78. Где находится второй крупнейший «спотовый» рынок:

79. а) В Сингапуре.

б) В Амстердаме.

в) В Лондоне.

г) В Роттердаме.

80. Система цен – это:

- а) Механизм измерения цены
- б) Взаимосвязь цены и качества
- в) Совокупность методов установления цен
- г) Совокупность всех видов цен

81. Цены можно классифицировать по следующим критериям:

82. а) В зависимости от масштаба рынка

б) В зависимости от способа установления

в) В зависимости от периода действия

- г) Все ответы верны
- 83. Установление регулируемых цен в условиях плановой экономики:
 - а) Возможно
 - б) Не возможно
- 84. По способу установления можно выделить следующие виды цен:
 - а) Твердые, регулируемые, публичные
 - б) Скользящие, подвижные
 - в) Прейскурантные и расчетные
- 85. Биржевая цена:
 - а) Выше рыночной
 - б) Ниже рыночной
 - в) Равна рыночной
- 86. Базисные условия поставки товаров характеризуют виды цен по:
 - а) Степени государственного воздействия
 - б) Распределению риска и расходов, связанных с поставкой товара, между поставщиком и покупателем
 - в) Оба ответа верны
- 87. Чем меньше расходов по доставке принимает на себя покупатель по доставке товара, тем цена считается:
 - а) Более полной
 - б) Менее полной
 - г) Не зависимой от распределения расходов по доставке между продавцом и покупателем
- 88. Структура цены характеризует:
 - а) Расходы включаемые в себестоимость продукции
 - б) Выручку без НДС, которую получает предприятие при реализации продукции
 - в) Удельный вес всех элементов в цене товара
 - г) Все ответы неверны
- 89. В структуру цены включены:
 - а) Все налоги, уплачиваемые предприятием
 - б) Себестоимость и прибыль предприятия производителя
 - в) Только себестоимость и торговая надбавка
 - г) Все ответы верны
- 90. Себестоимость и прибыль предприятия образуют отпускную цену с НДС:
 - а) Верно
 - б) Неверно
- 91. Структура цены позволяет определить:
 - а) Направления снижения себестоимости
 - б) Возможности увеличения прибыли
 - в) Степень конкурентоспособности продукции
 - г) Все ответы верны
- 92. В себестоимость продукции включаются все фактические расходы предприятия:
 - а) Верно
 - б) Неверно
- 93. Производственную себестоимость образуют:
 - а) Косвенные расходы
 - б) Накладные расходы
 - в) Прямые расходы
 - г) Внутренние и внешние издержки
- 94. Для определения рыночной структуры учитывается:
 - а) Эластичность спроса по цене
 - б) Эластичность спроса по доходу

- в) Количество производителей и продавцов на рынке
 - г) Уровень цен
 - д) Все ответы неверны
95. Барьеры для входа на рынок монополистической конкуренции:
- а) Отсутствуют
 - б) Существенные
 - в) Не существенные и часто связаны с использованием определенной марки, бренда или патента
 - г) Существенные в связи с тем, что на рынке действует монополист
96. Понятие совершенной конкуренции предполагает, что:
- а) Значительное число фирм, оперирующих в отрасли, выпускают стандартные товары
 - б) Имеется много покупателей, приобретающих этот товар по текущей цене
 - в) Все продавцы и покупатели имеют полную информацию о рынке
 - г) Имеется свободный вход на этот рынок и выход из него
 - д) Все предыдущие ответы верны
97. Кривая спроса на продукцию конкурентной фирмы:
- а) Имеет отрицательный наклон
 - б) Горизонтальная линия при данном уровне цены
 - в) Вертикальная линия при данном объеме предложения
 - г) Имеет положительный наклон
98. Если предельные издержки превышают средние издержки при объеме производства, максимизирующем прибыль, то фирма:
- а) Получает положительную прибыль
 - б) Выбирает объем производства, соответствующий точке, расположенной правее минимума кривой средних издержек
 - в) Не прекратит производства
 - г) Все ответы верны
99. Кривая предложения конкурентной фирмы на краткосрочных временных интервалах – это:
- а) Кривая предельных издержек
 - б) Линия цены товара
 - в) Снижающаяся часть кривой средних издержек
 - г) Часть кривой предельных издержек, расположенная выше кривой средних переменных издержек
 - д) Возрастающая часть кривой средних издержек
100. Расходы на рекламу продукции следует отнести к:
- а) Прямым расходам
 - б) Переменным расходам
 - в) Косвенным расходам
 - д) Нет верного ответа
101. В соответствии с методом «директ-костинг» учитываются:
- а) Все затраты
 - б) Только постоянные затраты
 - в) Прямые переменные затраты
 - г) Все ответы неверны
102. К расчетным методам ценообразования относят:
- а) Затратные методы
 - б) Метод определения цены по эластичности спроса
 - в) Метод регрессии
 - г) Все ответы неверны
103. Метод нормативных издержек учитывает:
- а) Только прямые издержки

- б) Отклонение фактических затрат от нормативных
- в) Только нормируемые затраты
- г) Все ответы неверны

Вопросы для подготовки к промежуточной аттестации

1. Классическая теория цены: основоположники, сущность, определение цены.
2. Маржиналистская теория цены: основоположники, понятие ценности товара, определение цены.
3. Теория цены представителей кембриджской школы и их последователей.
4. Система ценообразующих факторов в условиях рыночного ценообразования.
5. Факторы спроса и их влияние на формирование цены. Эластичность спроса.
6. Чувствительность покупателей к цене. Факторы потребительского выбора.
7. Факторы предложения. Цена предложения.
8. Соотношение спроса и предложения. Модель цены равновесия.
9. Учет факторов риска и инфляции в процессе формирования цен.
10. Инфляция и ее влияние на цены товаров и услуг.
11. Экономическая конъюнктура и цены на товары и услуги.
12. Затратные методы ценообразования: сущность и виды.
13. Рыночные методы ценообразования: сущность и виды.
14. Параметрические методы ценообразования: сущность и виды.
15. Особенности формирования цен в современной российской практике.
16. Система цен и условия ее существования.
17. Жизненный цикл товара и его взаимосвязь с ценой на товар.
18. Состав и структура розничной цены.
19. Себестоимость в составе цены. Управление затратами.
20. Прибыль в цене. Управление прибылью в процессе формирования цены.
21. Наценки посредников в цене товара и их состав.
22. Прямые и косвенные налоги в составе цены.
23. Ценовая политика организации.
24. Характеристика основных этапов ценовой политики.
25. Ценовые стратегии и условия их выбора.
26. Прямое и косвенное государственное регулирование цен.
27. Виды цен по условиям поставки и продажи.
28. Виды цен в зависимости от характера обслуживаемого оборота.
29. Виды цен в зависимости от государственного воздействия.
30. Виды цен по способу установления (фиксации).
31. Классификация цен в зависимости от вида рынка.
32. Виды цен с учетом фактора времени.
33. Виды цен в зависимости от способа получения информации о цене.
34. Мировые цены.
35. Трансфертные цены.
36. Скидки с цены и условия их применения.
37. Рынок потребительских товаров и услуг. Виды цен на потребительском рынке.
38. Рынок сельскохозяйственной продукции. Виды цен и сферы их применения.
39. Рынок труда: предложение, спрос, особенности формирования цены труда.
40. Интеллектуальная собственность и определение ее рыночной цены.
41. Инвестиции и цены на товары и услуги.
42. Особенности ценообразования на ценные бумаги.
43. Особенности ценообразования и ценообразующие факторы страхования.
44. Валютный рынок и особенности формирования цены валюты.
45. Мировой рынок. Виды мировых цен и их характеристики.
46. Внешнеторговые цены и таможенное регулирование.

Задания для интерактивных занятий и самостоятельной работы

Деловая (ролевая) игра «Ценовая политика предприятия и ее обоснование»

Цель: Разработка ценовой политики предприятия в условиях рынка, обеспечивающей его устойчивое положение на рынке, имидж и высокую доходность от предпринимательской деятельности.

Задача: закрепления теоретических знаний студентов по рассматриваемой проблеме, развития их самостоятельного мышления, творческой активности, умения общаться и работать в группе.

Сценарий деловой игры:

1. Роли: лидеры, в обязанности которых входит организация работы подгруппы в ходе проведения деловой игры и - члены подгрупп.

2. Ход игры: Студенты заранее получают задание за неделю проведения деловой игры, делятся на подгруппы по отстаиванию своей ценовой политики предприятия.

3. Ожидаемые результаты: в ходе деловой игры студенты должны освоить и продемонстрировать:

- знания о роли ценовой политики в деятельности предприятия;
- закрепления теоретических знаний студентов по рассматриваемой проблеме;
- развития их самостоятельного мышления, творческой активности, умения общаться и работать в группе.

Эссе

Проблемная задача: научиться формулировать свое мнение и уметь его обосновать.

Главная цель – определение умения выделять, формулировать и идентифицировать основания конкретной проблемы, демонстрация навыков критического и логического мышления, владение категориально-понятийным аппаратом бизнес-планирования, проявление эрудиции. Эссе – это особый литературный и научный жанр, который (в нашем случае) предполагает размышление или комментарий от первого лица по поводу конкретной проблемы. Оно представляет собой собственную рациональную рефлексию (бук. - отражение разумом) на актуальные проблемы.

Написание эссе помогает взглянуть на конкретную проблему со стороны, дает возможность развить навыки междисциплинарного и комплексного подхода, способствует освоению системного метода.

Примерные темы эссе

1. Косвенные налоги в составе цены.
2. Сущность и классификация стратегий ценообразования, условия их применения.
3. Государственное регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой.
4. Виды цен мировой торговли и их использование во внутреннем ценообразовании РФ и во внешнеэкономических связях.
5. Риски в ценообразовании и страхование цен.
6. Факторы, определяющие уровень и динамику мировых цен.
7. Калькуляционная единица, её статьи, планирование.
8. Ценовая политика предприятий, факторы ее определяющие.
9. Методы установления цен в условиях рыночной экономики.
10. Рыночный спрос, его эластичность, влияние на формирование цен.
11. Взаимодействие цен с финансовым механизмом.
12. Внешнеторговые цены. Значение, методика формирования.
13. Влияние режимов налогообложения на цены.
14. Цены и инфляция.
15. Этапы ценообразования в условиях рыночной экономики.

16. Ценообразование на валютном рынке.
17. Необходимость и методы государственного регулирования цен в РФ.
18. Ценовые последствия налоговых изменений. Выбор предпринимателем оптимального варианта цены.
19. Особенности и порядок формирования цен на экспортную продукцию.
20. Особенности и порядок формирования цен на импортную продукцию.
21. Экономическое содержание и расчет трансфертных цен.
22. Рыночная конъюнктура и ее влияние на формирование цен.
23. Налоги в составе цены на промышленную продукцию; их влияние на формирование финансовых ресурсов государства.
29. Налоговый кодекс и вопросы ценообразования.
31. Влияние прямого налогообложения на формирование цен, их уровень и структуру.
34. Управление затратами и прибылью в процессе ценообразования.
35. Сравнительная характеристика формирования цен при различных режимах налогообложения.
41. Взаимодействие финансового и ценового механизмов.
42. Взаимосвязь государственной ценовой политики, налоговой политики и политики государства в области финансов.
43. Взаимосвязь и взаимозависимость ценообразования и денежных доходов населения.
44. Ценовая политика государства.
45. Гражданский, Административный Кодексы и вопросы ценообразования.
46. Экономическая конъюнктура, ее использование для анализа и прогнозирования цен.
47. Влияние структуры рынка на ценообразование.
48. Ценообразование на сельскохозяйственную продукцию: проблемы и решение.

Задачи для практических занятий

Раздел 1. Теоретические основы ценообразования

1. Цена в системе хозяйственного механизма.
2. Взаимодействие цены с финансовым механизмом.
3. Влияние особенностей ценообразования на факторы производства, на эффективность экономики.
4. Инфляция и цены, анализ их динамики.
5. Эволюция ценообразования в РФ в свете экономических преобразований.
6. Понятие системы цен.
7. Факторы, определяющие взаимосвязь и взаимозависимость различных видов цен.
8. Основные виды цен в зависимости от отраслей и оборота, совершаемого продукцией.
9. Элементы различных видов цен: оптовых, закупочных, розничных, тарифов, наценок.
10. Цены, используемые в учете и статистике.
11. Мировые цены, определение, виды.
12. Дать определение мирового рынка и международной торговли.
13. Контрактная внешнеторговая цена, порядок ее расчета, особенности формирования
14. Виды, состав и структура оптовых цен на промышленную продукцию.
15. Влияние системы налогообложения на формирование цен и выручку предприятий.

16. Виды, состав и структура розничных цен.
17. Торговая наценка – элемент розничной цены.
18. Особенности формирования цен на импортную продукцию.

Раздел 2. Методы, политика и стратегии ценообразования

1. Понятие ценовой политики.
2. Определение ценовой стратегии, ее виды.
3. Взаимосвязь уровня цены и ценовой стратегии.
4. Стратегии ценообразования на рынке чистой конкуренции.
5. Ценовые стратегии на рынке чистой монополии.
6. Роль ценовых стратегий на рынке монополистической конкуренции.
7. Особенности стратегий ценообразования на олигополистическом рынке.
8. Информация, необходимая для принятия решения по ценам, ее роль при установлении цены.
9. Назовите этапы установления, цены, охарактеризуйте их.
10. Исследуйте влияние на выбор ценовой стратегии учетной политики.
11. Дифференциация рыночной цены для предпринимателей в зависимости от степени освоения производимой продукции.
12. Определение рыночной цены в Налоговом кодексе.
13. Роль аудита в выявлении нарушений в ценообразовании и санкции к организации за нарушение уровня и порядка ее формирования.
14. Органы ценообразования в Российской Федерации, их функции.
15. Понятие государственного регулирования цен.
16. Методы регулирования цен.
17. Инструменты торговой политики, используемые государством в регулировании внешнеторговых отношений.
18. Косвенные налоги как составная часть цены, их расчет.
19. Определение прибыли в цене.
20. Влияние изменения цен на размер прибыли организаций.
21. Расчет наценки оптовой организации в цене.
22. Методика формирования цены на импортную продукцию.
23. Необходимость учета социальной значимости услуг при формировании тарифов и ее влияние на финансовые результаты деятельности организаций.
24. Дифференциация тарифов на услуги.
25. Формирование тарифов на услуги грузового транспорта.

Задача 1 (расчет расходов на производство)

Предприятие, выпускающее холодильники, исходя из оценки рыночной конъюнктуры и цен, рассчитывает, что розничная цена одной из моделей может быть установлена на уровне 900 руб. При этом прибыль и расходы розничной торговли составляют 30% цены, прибыль и расходы оптовой торговли – 25%, а собственная прибыль предприятия – 25%. Рассчитать, какими могут быть расходы на производство данной модели холодильника.

Задача 2 (расчет конкурентоспособной цены)

На технически сложный товар X необходимо назначить конкурентоспособную цену. Аналогичный товар Y основного конкурента успешно продается по цене 10 тыс. руб. за ед. Группа экспертов провела сравнительное тестирование основных свойств этих товаров, а также ранжировала их по важности для потребления, приняв за единицу наименее важное свойство:

Свойства	a	b	c	d
Ранг важности	0,1	0,2	0,3	0,4

Оценка товара X в баллах	4	2	4	4
Оценка товара Y в баллах	4	4	3	5

Каждому свойству товара экспертным путем присвоен ранг (весовой коэффициент), соответствующий значению данного свойства в принятии решения о покупке; сумма рангов должна быть равна 1.

Задача 3 (расчет розничной цены товара)

На основе расходов производства, оптовика и вашей фирмы рассчитайте розничную цену товара. Данные о себестоимости производства и продвижения товара приведены в таблице:

№	Показатели	Сумма, руб.
	Себестоимость производства на единицу продукции	714,0
	Стоимость услуг оптовика на единицу продукции	77,2
	Стоимость услуг предприятия на единицу продукции	58,0
	Прибыль для каждого участника канала распределения, %	15,0

Задание для выполнения контрольной работы по очно-заочной форме обучения Примерная тематика контрольных работ.

Цель выполнения контрольной работы – проверка и оценка полученных студентами теоретических знаний и практических навыков. Выполненная контрольная работа сдается студентом на кафедру преподавателю на рецензирование и оценивается (зачтено или не-зачтено).

1. Основы ценообразования

Особенности закона и шкалы спроса. Определение кривой спроса, факторы, на нее влияющие. Основные проблемы ценообразования на продукцию производственно-технического назначения. Методы ценообразования, виды цен в зависимости от параметров продукции.

2. Ценообразование

Цены и ценообразование: теоретические аспекты проблемы. Информация для ценообразования. Система ценообразования. Методы ценообразования. Стратегии ценообразования: за ценностью товара, за спросом. Политика ценообразования на предприятии.

3. Порядок ценообразования и ценовая политика организации

Рассмотрение порядка ценообразования: выбора цели ценообразования, определения спроса, анализа издержек, анализа цен конкурентов, выбора методов ценообразования, установления окончательной цены. Ценовая политика организации и ее реализация руководством.

4. Цены и ценообразование в организации

Сущность цены как экономической категории. Система цен и их классификация. Ценообразующие факторы и ценовая политика на предприятии. Методы ценообразования на продукцию предприятия. Состояние и особенности ценообразования на предприятии

5. Специфика ценообразования

Издержки производства и себестоимость продукции. Издержки и себестоимость продукции. Цена - основной элемент рыночной экономики. Факторы ценообразования. Ценовая политика предприятия. Методология фирменного ценообразования.

6. Цены и ценообразование в рыночной экономике

Основные теоретические подходы к определению сущности цены, ее виды и функции в экономике. Этапы ценообразования в условиях совершенной и несовершенной кон-

куренции. Ценовая политика фирмы. Государственное регулирование процесса ценообразования в России.

7. Ценообразование как ключевой элемент рыночной экономики

Составляющие ценового механизма. Этапы ценообразования, виды ценовой стратегии. Функции цены, классификация действующих в экономике цен. Методы ценообразования, ориентированные на издержки. Анализ рыночного и экономического методов ценообразования.

8. Соотношение спроса и предложения. Ценообразование

Экономическая природа спроса и предложения, их диалектическая зависимость и соотношение. Эластичность спроса и предложения, их графическое выражение. Конъюнктура рынка, случаи ее качественной определенности. Факторы и методы рыночного ценообразования.

9. Механизм ценообразования в условиях рыночных отношений

Анализ механизма ценообразования. Ценообразование на различных типах рынков. Общая стратегия ценообразования на предприятии (ценовая политика). Определение спроса и ценовая эластичность спроса. Оценка издержек, определение состава затрат, анализ цен.

10. Порядок ценообразования и ценовая политика

Сущность, функции и виды цен в условиях развития рыночных отношений. Ценовая политика фирмы. Основные методы ценообразования.

11. Цены и ценообразование на предприятии

Понятие цены и ценообразования. Процесс формирования цен на товары и услуги. Системы ценообразования. Ценовая система, виды и классификация цен. Структура ценообразования. Влияние состояния денежной сферы на цену. Государственное регулирование цен.

12. Ценообразование на уровне предприятия

Определение цены как экономической единицы, ее роль в процессе товарообмена и в экономике в целом. Роль ценообразования на предприятии. Виды цен и источники информации о ценах. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы. Затратное ценообразование.

13. Конкурентная структура рынка как фактор ценообразования

Принципы ценообразования в административно-командной и рыночной экономике. Виды цен и ценовая политика предприятий. Ценообразование в условиях современной монополистической конкуренции. Выбор метода ценообразования. Установление окончательной цены.

14. Ценообразование на разных типах рынков

Ценовая политика на товарных рынках, ее факторы, стратегия и тактика. Ценовая и неценовая конкуренция. Характеристика типов рынков и особенности ценообразования. Состав, уровень цены, их зависимость от стадии товародвижения. Анализ этапов ценообразования.

15. Методы ценообразования

Основные виды затратных методов ценообразования. Расчет точки безубыточности. Характеристика рыночных методов ценообразования. Факторы, от которых зависит эластичность спроса по цене. Алгоритм метода ценообразования с учетом жизненного цикла товара.

16. Ценообразование и ценовая политика

Виды цен: производственная, оптовая, розничная, базисная, фактурная, монопольная, номинальная, рыночная, скользящая, твердая. «Падающий лидер» и цена спроса. Основные принципы, подходы, методы и стратегии ценообразования. Окончательное принятие цены.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Лекции оцениваются по посещаемости, активности, умению выделить главную мысль.

Практические занятия оцениваются по самостоятельности выполнения работы, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Самостоятельная работа оценивается по качеству и количеству выполненных домашних работ, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета и экзамена.

Критерии оценки экзамена в тестовой форме: количество баллов или удовлетворительно, хорошо, отлично. Для получения соответствующей оценки на зачете и экзамене по курсу используется накопительная система балльно-рейтинговой работы студентов. Итоговая оценка складывается из суммы баллов или оценок, полученных по всем разделам курса и суммы баллов полученной на зачете или экзамене.

Таблица 4.1 – Критерии оценки уровня знаний студентов с использованием теста на экзамене по учебной дисциплине

Оценка	Характеристики ответа студента
Отлично	86-100 % правильных ответов
Хорошо	71-85 %
Удовлетворительно	51- 70%
Неудовлетворительно	Менее 51 %

Оценка «зачтено» соответствует критериям оценок от «отлично» до «удовлетворительно».

Оценка «не зачтено» соответствует критерию оценки «неудовлетворительно».

Количество баллов и оценка неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично определяются программными средствами по количеству правильных ответов к количеству случайно выбранных вопросов.

Критерии оценивания компетенций следующие:

1. Ответы имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует об уверенных знаниях обучающегося и о его умении решать профессиональные задачи, оценивается в 5 баллов (отлично);
2. Более 75 % ответов имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует о достаточных знаниях обучающегося и его умении решать профессиональные задачи – 4 балла (хорошо);
3. Не менее 50 % ответов имеют полные решения (с правильным ответом) Их содержание свидетельствует об удовлетворительных знаниях обучающегося и о его ограниченном умении решать профессиональные задачи, соответствующие его будущей квалификации – 3 балла (удовлетворительно);
4. Менее 50 % ответов имеют решения с правильным ответом. Их содержание свидетельствует о слабых знаниях обучающегося и его неумении решать профессиональные задачи – 2 балла (неудовлетворительно).

Критерии оценки уровня усвоения знаний, умений и навыков по результатам экзамена в устной форме:

Оценка «отлично» выставляется, если дан полный, развернутый ответ на поставленный теоретический вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, до-

казательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений. Умеет тесно увязывать теорию с практикой. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа или с помощью "наводящих" вопросов преподавателя.

Оценка «хорошо» выставляется, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен. Ответы на дополнительные вопросы логичны, однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью "наводящих" вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если дан неполный ответ, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, явлений, вследствие непонимания студентом их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции. При ответе на дополнительные вопросы студент начинает понимать связь между знаниями только после подсказки преподавателя.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент испытывает значительные трудности в ответе на экзаменационные вопросы. Присутствует масса существенных ошибок в определениях терминов, понятий, характеристике фактов. Речь неграмотна. На дополнительные вопросы студент не отвечает.

Оценка «зачтено» соответствует критериям оценок от «отлично» до «удовлетворительно».

Оценка «не зачтено» соответствует критерию оценки «неудовлетворительно».

Критерии оценки при решении задач: оценка «отлично» выставляется студенту, если он, решил задачу верно, пришел к верному знаменателю, показал умение логически и последовательно аргументировать решение задачи во взаимосвязи с практической действительностью. Оценка хорошо ставится в том случае если задача решена верно, но с незначительными погрешностями, неточностями. Оценка удовлетворительно ставится если соблюдена общая последовательность выполнения задания, но сделаны существенные ошибки в расчетах. Оценка неудовлетворительно ставится если задача не выполнена.

Критерии оценки текущих тестов: если студент выполняет правильно до 51% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «неудовлетворительно»; если студент выполняет правильно 51-70% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «удовлетворительно»; если студент выполняет правильно 71-85 % тестовых заданий, то ему выставляется оценка «хорошо»; если студент выполняет правильно 86-100% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «отлично».

Практические занятия оцениваются по самостоятельности выполнения работы, активности работы в аудитории, правильности выполнения заданий, уровня подготовки к занятиям.

Самостоятельная работа оценивается по качеству и количеству выполненных домашних работ, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Критерии оценки контрольных работ студентов очно-заочного обучения:

«Зачтено» ставится если контрольная работа выполнена в срок, не требует дополнительного времени на завершение; контрольная работа выполнена полностью: решены все задачи, даны ответы на все вопросы, имеющиеся в контрольной работе; без дополнительных пояснений используются знания, полученные при изучении дисциплин; даны ссылки на источники информации и ресурсы сети Интернет, использованные в работе; контрольная работа аккуратно оформлена, соблюдены требования ГОСТов;

«Не зачтено» ставится если контрольная работа не выполнена в установленный срок, продемонстрировано полное безразличие к работе, требуется постоянная консультация для выполнения задания; в контрольной работе присутствует большое число ошибок; не полностью или с ошибками решены задачи, даны неполные или неправильные ответы на поставленные вопросы; отсутствуют ссылки на источники информации и ресурсы сети Интернет, использованные в работе; контрольная работа выполнена с нарушениями требований ГОСТов; контрольная работа выполнена по неправильно выбранному варианту.