



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

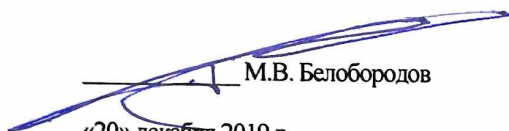
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
- высшего образования

«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

«СОГЛАСОВАНО»

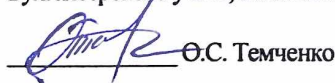
Руководитель ОП


М.В. Белобородов

«20» декабря 2019 г.

«УТВЕРЖДАЮ»

Заведующий кафедрой
Бухгалтерского учета, анализа и аудита


О.С. Темченко

«20» декабря 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Правовые основы ценообразования при сопровождении контрактной деятельности

Направление подготовки 40.04.01.Юриспруденция

Программа: Правовое регулирование и управление контрактной деятельностью
(совместно с «НИПИГАЗ»)

Форма подготовки: академическая магистратура

Форма обучения: очная

Курс 1 семестр 2

лекции 0 час.

практические занятия 14 час.

лабораторные работы 2 час.

в том числе с использованием МАО лек. 6 / пр. 6 / лаб. 0 час.

всего часов аудиторной нагрузки 16 час.

в том числе с использованием МАО 6 час.

самостоятельная работа 92 час.

в том числе на подготовку к экзамену 0 час.

контрольные работы (0)

курсовая работа / курсовой проект не предусмотрены

зачет 2 семестр

экзамен не предусмотрен

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями Федерального образовательного стандарта, ФГОС ВПО, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 14.12.2010 № 1763 по направлению подготовки 030900 Юриспруденция (квалификация (степень) «магистр»)

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита № 2 от «31» октября 2019 г.

Заведующий кафедрой: к. э. н. доцент Темченко О.С.

Составители: к.э.н., доцент Темченко О.С., старший преподаватель Верхотуров Д.А.

I. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой _____

(подпись) (О.С. Темченко)

II. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой _____

(подпись) (И.О. Фамилия)

Аннотация к рабочей учебной программе дисциплины

«Правовые основы ценообразования при сопровождении контрактной деятельности»

Рабочая программа учебной дисциплины разработана для студентов 1 курса магистратуры, обучающихся по направлению подготовки 40.04.01 «Юриспруденция» по программе «Правовое регулирование и управление контрактной деятельностью (совместно с «НИПИГАЗ)» в соответствии с требованиями ФГОС ВПО по данному направлению.

Дисциплина входит в модуль вариативная часть М2.В.02

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 108 часа (3 зачётные единицы). Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (10 часов), практические занятия (32 часов), самостоятельная работа студента (92 часов). Дисциплина реализуется на 1 курсе в 2 семестре.

Дисциплина «Правовые основы ценообразования при сопровождении контрактной деятельности» базируется на знаниях студентов, полученных по дисциплине «Правовое сопровождение управления контрактной деятельностью». Кроме этого, она связана с другими дисциплинами организационно-управленческой и экономической направленности.

Цель дисциплины – дать знания по основным теоретическим вопросам ценообразования и методологии, раскрыть проблемы современной практики формирования и применения цен как основных показателей макро- и микроэкономики, сформировать у будущих магистров системы знаний о роли цены в современной рыночной экономике, общих основах ценовой политики, ценовой стратегии и тактике, методологических особенностей государственного регулирования и контроля за ценообразованием в Российской Федерации.

Задачи:

- иметь понятие о месте, роли и значении цены в рыночной экономике, сущности государственного регулирования и контроля за ценами;
- знать принципы, факторы и методы формирования цен и проведения

ценовой политики, систему и виды цен, стратегию и тактику ценообразования, порядок формирования цен на основе изучения и учета при определении цен требований экономических законов рыночной экономики (в первую очередь законов стоимости, спроса и предложения);

- уметь анализировать, прогнозировать и решать возникающие в практической деятельности проблемы ценообразования на основе полученных знаний;

- знакомство с существующими теоретическими подходами к ценообразованию, практикой ценообразования, системами формирования цен на предприятиях и тем, как ценообразование взаимосвязано с другими аспектами деятельности предприятий.

Для успешного изучения дисциплины «Правовые основы ценообразования при сопровождении контрактной деятельности» у обучающегося должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- знание понятийного аппарата экономической теории, теории управления и организации, теории управления проектами, экономики строительства.

- умение работать с информацией и способностью использовать углублённые теоретические и практические знания для принятия управленческих решений.

- владение методами принятия и оценки управленческих решений.

Задачи изучения дисциплины раскрываются через изложение требуемых результатов изучения дисциплины, характеризующие знания, умения и формируемые компетенции.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
(ОК – 5) компетентное использование на практике приобретенных умений и навыков в организации исследовательских работ,	Знает	Знает теоретические основы рыночного ценообразования, основные законодательные и нормативные акты в области ценообразования, содержание основных методов ценообразования, основные проблемные ситуации возникающие в практической деятельности.

в управлении коллективом	Умеет	Умеет использовать творческий потенциал применения методов оценки затрат и определять их влияние на конечные результаты деятельности организации, а также стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий
	Владеет	Владеет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений с использованием творческого потенциала.
(ПК-9) способностью принимать оптимальные управленческие решения	Знает	Знает принципы, методы формирования цен и проведения ценовой политики, способы прямого и косвенного государственного регулирования цен с целью принятия оптимальных управленческих решений
	Умеет	Умеет самостоятельно выявить проблемы в деятельности организации, обосновать и выбрать наиболее эффективную систему ценообразования
	Владеет	Владеет навыками принятия оптимальных управленческих решений в ценообразовании с использованием современных методов.
(ПК-10) Способностью воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации в профессиональной деятельности.	Знает	Знает экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений, принципы, методы формирования цен и проведение ценовой политики с целью реализации управленческих инноваций.
	Умеет	Умеет воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации и рассчитывать цены на основе законов ценообразования. использовать стратегии ценообразования, исходя из оценки рыночных условий.
	Владеет	Владеет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений и представления результатов аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, презентации.

Для формирования вышеуказанных компетенций применяются следующие методы активного обучения:

1. Проблемное обучение. Создание проблемной ситуации, имеющей форму познавательной задачи, фиксирующей некоторое противоречие. Важнейшая роль в проблемном обучении принадлежит общению диалогического типа.

2. Метод анализа конкретных ситуаций. Рассматриваемая ситуация является конкретным случаем, предлагаемым преподавателем для демонстрации теоретического материала.

I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ

КУРСА

Лекционные занятия учебным планом не предусмотрены.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Практические занятия и лабораторные занятия

Занятие 1. Теоретические основы рыночного ценообразования (1 час)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделу:

«Особенности ценообразования на различных типах рынков».

Задания на самостоятельную работу: проработка лекций (включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий). ответы на теоретические вопросы по разделу. задачи на самостоятельное решение.

Форма контроля - в соответствии с Фондом оценочных средств.

Занятие 2.

1. Теоретические основы рыночного ценообразования (1 час)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделу:

1. Конкурентная реактивность рынка.

2. Система цен в экономике (1 час)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделам:

1. Виды цен.

2. Характеристика цен по стадиям движения товара.

Задания на самостоятельную работу: проработка лекций (включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий). ответы на теоретические вопросы по разделу. задачи на самостоятельное решение.

Форма контроля - в соответствии с Фондом оценочных средств.

Занятие 3. Система цен в экономике (2 часа)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделам:

1. Характеристика цен по признаку фиксации
2. Определение скользящей цены
3. Характеристика цен по признаку отражения фактора времени

Задания для самостоятельной работы: проработка лекций (включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий). ответы на теоретические вопросы по разделу. задачи на самостоятельное решение.

Форма контроля - в соответствии с Фондом оценочных средств.

Занятие 4. Оценка и анализ эластичности спроса (2 часа)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделам:

1. Взаимодействие цены, спроса, предложения
2. Виды эластичности
3. Эластичность спроса по цене

Задания для самостоятельной работы: проработка лекций (включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий). ответы на теоретические вопросы по разделу. задачи на самостоятельное решение.

Форма контроля - в соответствии с Фондом оценочных средств.

Занятие 5.

1. Оценка и анализ эластичности спроса (1 час)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделам:

1. Дуговая эластичность спроса по цене
2. Эластичность спроса по доходу

3. Перекрёстная эластичность спроса

2. Основы методологии ценообразования (1 час)

1. Затратные методы ценообразования

Задания для самостоятельной работы: проработка лекций (включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий). ответы на теоретические вопросы по разделу. задачи на самостоятельное решение.

Форма контроля - в соответствии с Фондом оценочных средств.

Занятие 6. Лабораторная работа. Основы методологии ценообразования (2 часа)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделу:

2. Параметрические методы ценообразования

Задания для самостоятельной работы: проработка лекций (включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий). ответы на теоретические вопросы по разделу. задачи на самостоятельное решение.

Форма контроля - в соответствии с Фондом оценочных средств.

Занятие 7. Государственное регулирование и контроль за ценами (1 час)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделам:

1. Цели и задачи государственного регулирования цен

2. Методы государственного регулирования цен

Задания для самостоятельной работы: проработка лекций (включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий). ответы на теоретические вопросы по разделу. задачи на самостоятельное решение.

Форма контроля - в соответствии с Фондом оценочных средств.

Занятие 8. Государственное регулирование и контроль за ценами (1 час)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделам:

2. Методы государственного регулирования цен
3. Контроль за ценами на продукцию предприятий-монополистов.

Задания для самостоятельной работы: проработка лекций (включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий). ответы на теоретические вопросы по разделу. задачи на самостоятельное решение.

Форма контроля - в соответствии с Фондом оценочных средств.

Занятие 9. Стратегия и тактика ценообразования (1 час)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделам:

1. Сущность и цели ценовой политики предприятия
2. Стратегия ценообразования
3. Тактика ценообразования

Задания для самостоятельной работы: проработка лекций (включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий). ответы на теоретические вопросы по разделу. задачи на самостоятельное решение.

Форма контроля - в соответствии с Фондом оценочных средств.

Занятие 10. Стратегия и тактика ценообразования (1 час)

Цель проведения занятия: закрепить теорию и приобрести практические навыки посредством решения задач по разделам:

1. Сущность и цели ценовой политики предприятия
2. Стратегия ценообразования
3. Тактика ценообразования

Задания для самостоятельной работы: проработка лекций (включает чтение конспекта лекций, профессиональной литературы, периодических изданий). ответы на теоретические вопросы по разделу. задачи на самостоятельное решение.

Форма контроля - в соответствии с Фондом оценочных средств.

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Правовые основы ценообразования при осуществлении контрактной деятельности» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию.

характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению.

требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы.

критерии оценки выполнения самостоятельной работы

IV. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА Формы текущего и промежуточного контроля

№ п/п	Контролируемые модули/ разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства – наименование	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Тема 1. Цена: понятие, функции. Цели и факторы ценообразования	ОК -5	Знает принципы, факторы и методы формирования цен, проведения ценовой политики, систему и виды цен, стратегию и тактику ценообразования, порядок формирования цен на основе изучения и учета требований экономических законов рыночной экономики и готовностью действовать в нестандартных ситуациях (в первую очередь законов стоимости, спроса и	Контрольный опрос Тест	зачет (устный опрос) УО

			предложения).		
			Умеет анализировать, прогнозировать и решать возникающие в нестандартных ситуациях проблемы ценообразования на основе полученных знаний		
			Владеет навыками решения возникающих в практической деятельности проблем ценообразования и нести ответственность за принятые решения		
2	Тема 2. Теоретические основы рыночного ценообразования	ОК-5	Знает теоретические основы рыночного ценообразования, основные законодательные и нормативные акты в области ценообразования, содержание основных методов ценообразования, основные проблемные ситуации возникающие в практической деятельности.	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО
		Умеет использовать творческий потенциал применения методов оценки затрат и определять их влияние на конечные результаты деятельности организации, а также стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий			
		Владеет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений с использованием творческого потенциала.			
	Тема 3. Система цен в экономике	ПК-9	Знает принципы, методы формирования цен и проведения ценовой политики, способы прямого и косвенного госрегулирования цен с целью принятия оптимальных управленческих решений	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО-1
		Умеет самостоятельно выявить проблемы в деятельности организации, обосновать и выбрать наиболее эффективную систему ценообразования			
		Владеет навыками принятия оптимальных управленческих решений в ценообразовании с использованием современных методов			
	Тема 4. Оценка и анализ эластичности спроса	ПК-10	Знает экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений, принципы, методы формирования цен и проведение ценовой политики с	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО-1

			<p>целью реализации управленческих инноваций.</p> <p>Умеет воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации и рассчитывать цены на основе законов ценообразования; использовать стратегии ценообразования, исходя из оценки рыночных условий</p> <p>Владеет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений и представления результатов аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, презентации.</p>		
	Тема 5. Основы методологии ценообразования	ПК-9	<p>Знает принципы, методы формирования цен и проведения ценовой политики, способы прямого и косвенного государственного регулирования цен с целью принятия оптимальных управленческих решений</p> <p>Умеет самостоятельно выявить проблемы в деятельности организации, обосновать и выбрать наиболее эффективную систему ценообразования</p> <p>Владеет навыками принятия оптимальных управленческих решения в ценообразовании с использованием современных методов..</p>	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО-1
	Тема 6. Государственное регулирование и контроль за ценами	ПК-10	<p>Знает экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений, принципы, методы формирования цен и проведение ценовой политики с целью реализации управленческих инноваций</p> <p>Умеет воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации и рассчитывать цены на основе законов ценообразования; использовать стратегии ценообразования, исходя из оценки рыночных условий</p> <p>Владеет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений и представления результатов аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, презентации.</p>	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО-1

	Тема 7. Стратегия и тактика ценообразования	ПК-10	Знает экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений, принципы, методы формирования цен и проведение ценовой политики с целью реализации управленческих инноваций	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО-1
			Умеет воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации и рассчитывать цены на основе законов ценообразования; использовать стратегии ценообразования, исходя из оценки рыночных условий		
			Владеет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений и представления результатов аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, презентации.		

V. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

1. Баздникин, А.С. Цены и ценообразование: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / А.С. Баздникин. – М.: Юрайт, 2015. - 370 с. <https://biblio-online.ru/book/ceny-i-cenoobrazovanie-385645>

2. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный учебник]: Учебное пособие / Горина Г.А., 2012, ЮНИТИ-ДАНА. - 127 с. Режим доступа: <http://iprbookshop.ru/15497>

3. Демко, А.В. Порядок формирования и применения цен и тарифов: практическое руководство / А.В. Демко. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2016. - 111 с. <http://diss.seluk.ru/pr-ekonomika/910581-1-utverzhdayu-dekan-ekonomicheskogo-fakulteta-mmkovalev-podpis-20g-data-utverzhdeniya-registracionniy-ud-r-ceno.php>

4. Долан, Роберт Дж. Эффективное ценообразование: перевод / Роберт Дж. Долан, Герман Саймон. – М.: Экзамен, 2015. – 414 с. <https://mustread.livejournal.com/418057.html>

5. Дрозд, Н.М. Ценообразование на мировом рынке: Учеб.-метод. пособие / Н.М. Дрозд; Белорус. ин-т правоведения. - Мн. : БИП-С, 2016. – 160 с.

Дополнительная литература

1. Магомедов М. Д. Ценообразование [Электронный учебник]: Учебник / Магомедов М. Д., 2012, Дашков и К. Режим доступа: <http://iprbookshop.ru/4556>

2. Полецук, И.И. Ценообразование на мировом рынке: учебно-методическое пособие / И.И. Полецук, В.В. Терёшина. – Мн.: БГЭУ, 2015. - 63 с.

3. Тарасов, В.И. Ценообразование и ценовая политика: учебно-методическое пособие / В.И. Тарасов. – Мн.: БГЭУ, 2016. - 89 с.

4. Цены и ценообразование: учебник по экономическим специальностям / [Е. К. Васильева и др.]; под редакцией В. Е. Есипова. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер: Питер Пресс, 2015. – 476 с. – (Учебник для вузов).

5. Ценообразование: учебник / И. К. Салимжанов. – М.: КноРус, 2016. – 298 с.

6. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный учебник] : Учебное пособие / Шуляк П.Н., 2012, Дашков и К. - 196 с. Режим доступа: <http://iprbookshop.ru/11006>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети

«Интернет»

- | | | | |
|---|---|--------------|--------|
| 1. Научная | электронная | библиотека | НЭБ |
| http://elibrary.ru/querybox.asp?scope=newquery | | | |
| 2. Электронно-библиотечная | система | издательства | «Лань» |
| http://e.lanbook.com/ | | | |
| 3. ЭБС «Консультант студента» | http://www.studentlibrary.ru/ | | |
| 4. ЭБС znanium.com НИЦ «ИНФРА-М» | http://znanium.com/ | | |

5. Научная библиотека ДВФУ публичный онлайн каталог <http://lib.dvfu.ru:8080/search/query?theme=FEFU>
6. Информационная система ЕДИНОЕ ОКНО доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/resource>
7. Электронно-библиотечная система Международной ассоциации строительных высших учебных заведений (ЭБС АСИ) на портале ЭБС IPRBooks: <http://www.iprbookshop/ru>
8. Сетевые информационные системы – Rambler (www.rambler.ru), Yandex (www.yandex.ru)
9. Сайт «Профессионал по управлению проектами» - (www.pmprofy.ru), сайт « Управление проектами» - (www.projectmanagement.ru), официальный сайт института управления проектами (Project Management Institute-PMI, США), сайт «Института бизнеса и управления предприятиями Государственного университета управления (г. Москва)»- (www.stroy.nm.ru), сайт «Ассоциации строителей России» - (www.a-s-r.ru)

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Студентам при освоении дисциплины ««Правовые основы ценообразования при осуществлении контрактной деятельности» необходимо ознакомиться: с содержанием рабочей учебной программы дисциплины (далее - РПУД), с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, методическими разработками по данной дисциплине, имеющимся на образовательном портале и сайте кафедры, с графиком консультаций преподавателей кафедры.

Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям (теоретический курс)

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет. Именно поэтому контроль над систематической работой студентов всегда находится в центре внимания кафедры. Студентам

необходимо перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы.

Данный материал будет охарактеризован, прокомментирован, дополнен непосредственно на лекции, перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратитесь к лектору (по графику его консультаций).

Рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Студентам следует приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию, до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей темы занятия, при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и нормативно – правовые акты и материалы правоприменительной практики.

Теоретический материал следует соотносить с правовыми нормами, так как в них могут быть внесены изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе. В начале занятий можно задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения. В ходе занятия давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов, на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю. Студенты, не отчитавшиеся по каждой не проработанной ими на занятиях теме к началу зачетной сессии, упускают возможность получить положенные баллы за работу в соответствующем семестре.

Методические рекомендации по выполнению различных форм самостоятельных домашних заданий

Самостоятельная работа студентов включает в себя выполнение различного рода заданий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины. По каждой теме учебной дисциплины студентам предлагается перечень заданий для самостоятельной работы. К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны исполняться самостоятельно и представляться в установленный срок, а также соответствовать установленным требованиям по оформлению.

Студентам следует руководствоваться графиком самостоятельной работы, определенным РПУД, выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем для самостоятельного выполнения, и разбирать на консультациях неясные вопросы.

Презентации к докладам должны быть выполнены в программе Power Point. Первый слайд обязательно содержит выходные сведения: ФИО автора, ФИО руководителя, название профильной кафедры, тему доклада, год, место создания, все слайды (кроме титульного) должны быть пронумерованы.

Доклады, рефераты предоставляются в письменном виде, плагиат запрещен. Работа должна быть выполнена самостоятельно, оригинальность текста не менее 70 %.

VI. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

При освоении дисциплины используются технические и электронные средства обучения, учебно-наглядные материалы: технические и электронные средства обучения, учебно-наглядные материалы, учебные пособия. На занятиях используется оборудование с выходом на ПК. Для проведения практических работ используется мультимедийные классы, включающие наличие интерактивной доски и проекторов.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**по дисциплине «Правовые основы ценообразования при
сопровождении контрактной деятельности»**

Направление подготовки 40.04.01 Юриспруденция

**Программа: Правовое регулирование и управление контрактной
деятельностью (совместно с АО НИПИГАЗ)**

Форма подготовки: академическая магистратура

Форма обучения: очная

Владивосток

2019

План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

№ п/п	Дата/сроки выполнения	Вид самостоятельной работы	Примерные нормы времени на выполнение	Форма контроля
1	В течение семестра	Работа с теоретическими материалами	24 час	УО
		Решение задач на самостоятельное решение	24 час.	ПР -1 - 10
		Подготовка к защите задач, устным опросам и тестированию	24 час.	УО
2	май-июнь	Подготовка к зачету	20 час	зачет

Самостоятельная работа студентов состоит из подготовки к тестированию, к практическим занятиям, к зачету, подготовка презентаций и докладов по заданным темам.

Преподаватель дает каждому студенту индивидуальные и дифференцированные задания. Некоторые из них могут осуществляться в группе (например, подготовка доклада и презентации по одной теме могут делать несколько студентов с разделением своих обязанностей – один готовит научно-теоретическую часть, а второй проводит анализ практики).

Требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы

Подготовка к тестированию

Студентам предлагается самостоятельно подготовиться к тестированию. При подготовке необходимо использовать конспект лекций, презентации лекций, которые передаются преподавателем студентам, рекомендуемую литературу.

Самостоятельная работа по подготовке к тестированию считается выполненной и зачтенной в случае более 70% правильных ответов на

вопросы тестов (10-6 баллов).

Подготовка к практическим занятиям

Студентам предлагается самостоятельно подготовиться к выполненным практическим занятиям. Для этого студент должен проработать теоретическую основу практической работы, методику ее выполнения. Самостоятельная работа по подготовке к практическому занятию считается выполненной и зачтенной в случае аргументированного обоснования результата практической работы при ее защите. Каждое практическое или контрольное задание включает краткие методические указания, задания для решения, контрольные вопросы для подготовки и защиты. По основным разделам приведены тесты. При выполнении сложных самостоятельных заданий приведены примеры выполнения. Студенты могут скачать пособие на сайте ДВФУ.

Подготовка к докладам и презентациям

Презентации к докладам должны быть выполнены в программе Power Point. Первый слайд обязательно содержит выходные сведения: ФИО автора, ФИО руководителя, название профильной кафедры, тему доклада, год, место создания, все слайды (кроме титульного) должны быть пронумерованы.

Последовательность подготовки презентации:

Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

Подготовка к зачету

Студент должен самостоятельно проработать информацию, используя все лекции, глоссарий, рекомендованную учебно-методическую литературу и информацию из иных источников для ответов по контрольным вопросам к экзамену.

Таким образом, в общей совокупности при выполнении всей самостоятельной работы студент готовится к практическим занятиям, тестированию, решению самостоятельных задач и, в конечном счете – к зачету. Итоговая оценка выставляется с использованием системы «Рейтинг» ДВФУ по текущей успеваемости



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине «Правовые основы ценообразования при
сопровождении контрактной деятельности»
Направление подготовки 40.04.01 Юриспруденция
Программа: Правовое регулирование и управление контрактной
деятельностью (совместно с АО НИПИГАЗ)
Форма подготовки: академическая магистратура
Форма обучения: очная

Владивосток
2019

**Паспорт
фонда оценочных средств
по дисциплине «Правовые основы системы ценообразования при
сопровождении контрактной деятельности»**
(наименование дисциплины, вид практики)

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
(ОК – 5) компетентное использование на практике полученных умений и навыков в организации исследовательских работ, в управлении коллективом	Знает	Знает теоретические основы рыночного ценообразования, основные законодательные и нормативные акты в области ценообразования, содержание основных методов ценообразования, основные проблемные ситуации возникающие в практической деятельности.
	Умеет	Умеет использовать творческий потенциал применения методов оценки затрат и определять их влияние на конечные результаты деятельности организации, а также стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий
	Владеет	Владеет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений с использования творческого потенциала.
(ПК-9) способностью принимать оптимальные управленческие решения	Знает	Знает принципы, методы формирования цен и проведения ценовой политики, способы прямого и косвенного государственного регулирования цен с целью принятия оптимальных управленческих решений
	Умеет	Умеет самостоятельно выявить проблемы в деятельности организации, обосновать и выбрать наиболее эффективную систему ценообразования
	Владеет	Владеет навыками принятия оптимальных управленческие решения в ценообразовании с использованием современных методов..
(ПК-10) Способностью воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации в профессиональной деятельности.	Знает	Знает экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений, принципы, методы формирования цен и проведение ценовой политики с целью реализации управленческих инноваций.
	Умеет	Умеет воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации и рассчитывать цены на основе законов ценообразования. использовать стратегии ценообразования, исходя из оценки рыночных условий.
	Владеет	Владеет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений и представления результатов аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, презентации.

**Формы текущего промежуточного контроля по дисциплине
«Правовые основы ценообразования при осуществлении контрактной
деятельности»**

№ п/п	Контролируемые модули/ разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства – наименование	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Тема 1. Цена: понятие, функции. Цели и факторы ценообразования	ОК -5	Знает принципы, факторы и методы формирования цен, проведения ценовой политики, систему и виды цен, стратегию и тактику ценообразования, порядок формирования цен на основе изучения и учета требований экономических законов рыночной экономики и готовностью действовать в нестандартных ситуациях (в первую очередь законов стоимости, спроса и предложения).	Контрольный опрос Тест	зачет (устный опрос) УО
			Умеет анализировать, прогнозировать и решать возникающие в нестандартных ситуациях проблемы ценообразования на основе полученных знаний		
			Владет навыками решения возникающих в практической деятельности проблем ценообразования и нести ответственность за принятые решения		
2	Тема 2. Теоретические основы рыночного ценообразования	ОК-5	Знает теоретические основы рыночного ценообразования, основные законодательные и нормативные акты в области ценообразования, содержание основных методов ценообразования, основные проблемные ситуации возникающие в практической деятельности.	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО
			Умеет использовать творческий потенциал применения методов оценки затрат и определять их влияние на конечные результаты деятельности организации, а также стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий		
			Владет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения		

			поручений с использования творческого потенциала.		
3	Тема 3. Система цен в экономике	ПК-9	<p>Знает принципы, методы формирования цен и проведения ценовой политики, способы прямого и косвенного госрегулирования цен с целью принятия оптимальных управленческих решений</p> <p>Умеет самостоятельно выявить проблемы в деятельности организации, обосновать и выбрать наиболее эффективную систему ценообразования</p> <p>Владет навыками принятия оптимальных управленческие решения в ценообразовании с использованием современных методов</p>	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО-1
4	Тема 4. Оценка и анализ эластичности спроса	ПК-10	<p>Знает экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений, принципы, методы формирования цен и проведение ценовой политики с целью реализации управленческих инноваций.</p> <p>Умеет воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации и рассчитывать цены на основе законов ценообразования; использовать стратегии ценообразования, исходя из оценки рыночных условий</p> <p>Владет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений и представления результатов аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, презентации.</p>	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО-1
5	Тема 5. Основы методологии ценообразования	ПК-9	<p>Знает принципы, методы формирования цен и проведения ценовой политики, способы прямого и косвенного государственного регулирования цен с целью принятия оптимальных управленческих решений</p> <p>Умеет самостоятельно выявить проблемы в деятельности организации, обосновать и выбрать наиболее эффективную систему ценообразования</p>	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО-1

			Владеет навыками принятия оптимальных управленческих решения в ценообразовании с использованием современных методов..		
6	Тема 6. Государственное регулирование и контроль за ценами	ПК-10	Знает экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений, принципы, методы формирования цен и проведение ценовой политики с целью реализации управленческих инноваций	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО-1
			Умеет воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации и рассчитывать цены на основе законов ценообразования; использовать стратегии ценообразования, исходя из оценки рыночных условий		
			Владеет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений и представления результатов аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, презентации.		
7	Тема 7. Стратегия и тактика ценообразования	ПК-10	Знает экономическую сущность цены и ее роль в системе хозяйственных отношений, принципы, методы формирования цен и проведение ценовой политики с целью реализации управленческих инноваций	Контрольный опрос Тест Защита практических заданий	зачет (устный опрос) УО-1
			Умеет воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации и рассчитывать цены на основе законов ценообразования; использовать стратегии ценообразования, исходя из оценки рыночных условий		
			Владеет навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений и представления результатов аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, презентации.		

* Примечание: перечень вопросов и тестов по дисциплине приведен ниже.

Тема 1. Цена: понятие, функции. Цели и факторы ценообразования

1. Что представляют собой функции цен?
2. В чем состоит суть измерительной функции цены?
3. Как проявляется учетная функция цены?
4. Что представляет собой регулирующая функция цены?
5. Как действует стимулирующая функция цены?
6. Что представляет собой перераспределительная функция цены?
7. Как действует механизм функции сбалансирования спроса и предложения?
8. Какие ценообразующие факторы находятся в сфере производства продукции?
9. Что представляют собой факторы сферы обращения и потребления товара?
10. Как проявляется ценообразующий фактор научно-технического прогресса?
11. Что представляет собой ценообразующий фактор специализации и концентрации производства?
12. Как действует ценообразующий фактор квалификации работников и эффективности организации труда?
13. В чем состоит действие природного фактора на динамику цен?
14. Как влияет соотношение спроса и предложения на уровень цен?
15. Как действует ценообразующий фактор покупательной способности денег?
16. Что представляет собой фактор требований к качеству продукции?
17. Как воздействует на динамику цен фактор рационализации структуры потребления?
18. Дайте определение понятия «цена».
19. Каковы сущность и роль цены в современной рыночной экономике?
20. Кратко охарактеризуйте этапы процесса ценообразования.
21. Перечислите и раскройте основные принципы ценообразования.

22. Дайте подробную характеристику внешних факторов ценообразования. Опишите возможное влияние этих факторов на процесс ценообразования.
23. Каковы функции цены?
24. Объясните механизм действия цены, покажите взаимосвязь между различными функциями цен.
25. Перечислите принципы ценообразования.
26. Что понимается под «ценовой политикой»?
27. Перечислите основные цели проведения ценовой политики.
28. Какие действия должны предпринимать предприятия, чтобы обеспечить достижение основных целей проведения ценовой политики?
29. Какова роль информации в процессе ценообразования и какую информацию должно собирать предприятие при выработке ценовой политики?
30. В чем заключается специфика принятия решений о ценах на предприятии в условиях рыночной экономики?

Тема 2. Теоретические основы рыночного ценообразования

1. Особенности ценообразования на различных типах рынков
2. Конкурентная реактивность рынка
3. Определение уровня отраслевой концентрации
4. Определите предмет и задачи курса.
5. Какую роль играют цены в рыночной экономике?
6. Назовите основные теории ценообразования. В чем их принципиальные различия?
7. Сформулируйте определение экономической сущности цены в различных теориях ценообразования.
8. Какие экономические законы определяют уровень цен на рынке?
9. Дайте характеристику функциям, которые выполняют цены в рыночной экономике.
10. Дайте понятие верхнего и нижнего пределов цены.
11. Назовите коренные отличия ценностного ценообразования от

затратного.

12. Что такое активное и пассивное ценообразование?
13. Дайте определение системы цен.
14. В чем состоит взаимосвязь цен?
15. Какие существуют виды цен?
16. Назовите основные виды цен в зависимости от отраслей и сфер обслуживания экономики и дайте им характеристику.
17. Опишите виды цен по функциональному назначению и по времени действия.
18. Дайте характеристику видам цен по уровню их регулирования и системе "франко".
19. Какое практическое значение имеет понятие "франко" по электроэнергии для жителя, пользующегося электроэнергией в квартире? В подъезде дома? На территории перед домом с закрытым двором или без двора (новая застройка, где нет дворов, а есть проезды)?
20. Назовите и охарактеризуйте основные факторы производства и виды дохода, которые они создают.
21. Опишите систему факторов, обуславливающих взаимосвязь и взаимозависимость цен.
22. Что влияет на спрос на товары и услуги в рыночной экономике?
23. Что влияет на предложение конкретного товара или услуги?
24. Как взаимодействие спроса и предложения определяет цены?
25. Как изменения спроса и предложения влияют на изменение цен?
26. Что такое предельная полезность? В чем выражается взаимодействие между общей и предельной полезностью?
27. Что такое «эластичность спроса по цене»?
28. Объясните, из чего состоит рыночный механизм и каково его воздействие на рыночное ценообразование?
29. Дайте определение конкуренции. Каким образом конкуренция уравнивает рыночные цены?

30. Назовите объективные и субъективные факторы, оказывающие влияние на уровень и структуру цены.

Тема 3. Система цен в экономике

1. Виды цен
2. Характеристика цен по стадиям движения товара
3. Характеристика цен по признаку фиксации
4. Характеристика цен по признаку отражения фактора времени
5. Что понимается под системой цен?
6. Какие подсистемы цен являются основой для всей системы цен?
7. В чем проявляется взаимосвязь всех видов цен?
8. О чем свидетельствуют схемы реализации совокупного общественного продукта?
9. В чем проявляется взаимосвязь между ценами на средства производства и ценами на предметы потребления?
10. На каких основных методологических принципах должна строиться система цен?
11. Основные признаки классификации цен.
12. Виды цен в зависимости от экономического оборота.
13. Сферы применения различных видов цен. Механизм их взаимодействия.
14. Характеристика основных видов цен: оптовых, закупочных и розничных цен. Тарифы на услуги
15. Регулируемые и свободные цены.
16. Франкирование цен.
17. Основные элементы цены.
18. Структура цены как расчетный экономический показатель. Методы расчета структуры цен.
19. Необходимость определения соотношений цен.
20. Сущность паритета цен.

21. Информация, необходимая для расчета структуры и соотношений цен.

Тема 4. Оценка и анализ эластичности спроса

1. Взаимодействие цены, спроса, предложения

2. Виды эластичности

3. Эластичность спроса по цене

4. Точечная эластичность спроса по цене

5. Дуговая эластичность спроса по цене

6 Эластичность спроса по доходу

7. Перекрёстная эластичность спроса

8. Что такое спрос и какие факторы оказывают влияние на спрос и его величину?

9. Что такое предложение и какие факторы оказывают влияние на предложение товара и его величину?

10. Сформулируйте и объясните законы спроса и предложения. Что такое равновесная цена и равновесный объем продаж?

11. Что такое эластичность и какие виды эластичности вы знаете?

12. В чем состоит различие между эластичным и неэластичным спросом?

Приведите примеры товаров с эластичным и неэластичным спросом.

13. Как связаны общая выручка от продаж и характер эластичности?

14. Объясните основные положения теории потребительского поведения.

15. Что означают понятия «эластичность спроса» и «эластичность предложения»?

16. Как измеряется эластичность спроса и предложения?

17. Что означает «перекрестная эластичность спроса»?

18. Как измеряется эластичность спроса по доходу и от чего она зависит?

19. Какое значение имеет для фирмы ценовая эластичность спроса?

20. Что такое «холм доходов»?

Тема 5. Основы методологии ценообразования

1. Принципы ценообразования
2. Основные методы ценообразования
3. Затратные методы ценообразования
4. Параметрические методы ценообразования
5. Что представляют собой методы ценообразования и основные виды?
6. В чем состоит суть затратных методов ценообразования?
7. Какие существуют основные затратные методы ценообразования?
8. Какие достоинства и недостатки имеют затратные методы ценообразования?
9. Когда можно применять затратные методы ценообразования?
10. Что представляют собой параметрические и нормативно-параметрические методы ценообразования?
11. Какие бывают основные нормативно-параметрические методы ценообразования?
12. В чем состоит суть договорно-контрактных методов ценообразования?
13. Что представляют собой рыночные методы ценообразования?
14. Какие существуют основные методы рыночного ценообразования?
15. Охарактеризуйте положительные и отрицательные моменты в установлении цен с точки зрения жизненного цикла товара. Каков, на ваш взгляд, основной недостаток данного подхода к ценообразованию?
16. В каких случаях цены на продукцию могут повышаться или понижаться?
17. Опишите общую схему расчета цены.
18. Дайте сравнительную характеристику затратного и ценностного подходов к формированию цены. Каковы достоинства и недостатки каждого подхода?
19. Что собой представляют затратные методы ценообразования?
20. Напишите все известные вам формулы расчета цен на основе безубыточности.
21. Охарактеризуйте рыночные методы ценообразования, укажите их

плюсы и минусы в сравнении с другими методами.

22. Каковы экономические методы определения цен?

23. Охарактеризуйте скидки с цен: общую, за количество купленного товара, с оборота, скрытую, за возврат товаров, дилерскую.

24. Что такое наценка к цене? Назовите возможные случаи применения наценки.

25. Требования, предъявляемые к себестоимости как исходной базе цены.

26. Затраты, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг).

27. Группировка затрат, образующих себестоимость продукции, по элементам.

28. Группировка затрат, образующих себестоимость продукции, по статьям калькуляции и их значение для формирования цен.

29. Чистый доход в цене и его формы.

30. Прибыль, методы ее включения в цену товара.

31. Налог на добавленную стоимость, его сущность, определение облагаемого оборота, объекты налогообложения. Ставка НДС.

Тема 6. Государственное регулирование и контроль за ценами

1. Цели и задачи государственного регулирования цен

2. Методы государственного регулирования цен

3. Контроль за ценами на продукцию предприятий-монополистов

4. Какие особенности в настоящее время имеет государственное регулирование?

5. Что представляет собой кейнсианский подход к регулированию экономики?

6. Чем обусловлена необходимость в управлении ценообразующими процессами?

7. Что позволяет преодолеть государственное регулирование цен?

8. Что представляет собой государственное регулирование цен на микро- и макроуровнях?

9. Что представляет собой монопольная цена и какие бывают ее виды?
10. Когда используются прямые методы регулирования цен и что они собой представляют?
11. В чем состоит суть косвенных (индикативных) методов управления ценообразованием?
12. Государственное регулирование цен в рыночной экономике.
13. Классификация методов государственного регулирования цен.
14. Дайте определение регулируемой цены.
15. Какие органы осуществляют регулирование цен в РФ?
16. Какие методы экономического и административного регулирования цен Вы знаете?
17. В чем преимущества и недостатки административного регулирования цен?
18. Какие сферы деятельности относятся к естественным монополиям?
19. Как осуществляется регулирование цен на продукцию и услуги естественных монополий?
20. На какие виды продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и услуг цены регулируют Правительство РФ, федеральные органы исполнительной власти субъектов РФ?
21. По каким видам услуг возможно регулирование тарифов и надбавок к ценам органами исполнительной власти субъектов РФ?
22. Кто устанавливает перечень социально значимых продовольственных товаров первой необходимости и порядок установления предельно допустимого уровня розничных цен на них?
23. На какой срок могут быть установлены предельно допустимые розничные цены на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров?
24. Сколько позиций социально значимых продовольственных товаров, на которые устанавливаются предельные розничные цены?

Тема 7. Стратегия и тактика ценообразования

1. Сущность и цели ценовой политики предприятия
2. Стратегия ценообразования
3. Тактика ценообразования
4. Примеры определения стратегии и тактики ценообразования
5. Задания для самостоятельной работы
6. Что понимается под ценовой стратегией?
7. Для чего фирме нужна ценовая стратегия?
8. Выполнение каких условий предполагают ценовые стратегии?
9. Что представляют собой стратегии дифференцированного ценообразования?
10. В чем состоит суть стратегий конкурентного ценообразования?
11. На чем основаны стратегии ассортиментного ценообразования и что они собой представляют?
12. Почему необходим комплексный подход при выборе ценовой стратегии?
13. Что понимается под стратегией ценообразования?
14. Охарактеризуйте следующие стратегии ценообразования: стратегию высоких цен. стратегию низких цен. стратегию льготных цен. стратегию средних цен, или нейтрального ценообразования. стратегию неокругленных, «психологических» цен, стратегию увязывания цен с качеством товара, стратегию ценового лидерства.
15. Каковы общие подходы к классификации цен?
16. Перечислите основные группы цен. Особенности, положительные и отрицательные характеристики каждого вида цен, сферу, специфику и ограничения их применения в российских условиях.
17. Дайте определение понятия «франкирование».
18. Каковы элементы цены и какую роль в составе цены играют себестоимость, прибыль, скидка и наценка, налоги?
19. Назовите основные блоки системы цен.

20. Охарактеризуйте виды цен в зависимости от условий поставки и продажи товара.
21. Объясните специфику применения трансфертных цен.
22. В чем заключается специфика применения цен, обслуживающих внешнеторговый оборот?
23. Стадии жизненного цикла товара.
24. Виды спроса на товар и его взаимосвязь с ценами. Эластичный и неэластичный спрос.
25. Формирование цен на принципиально новые товары.
26. Параметрические методы формирования цен на товары, имитирующие уже существующие.
27. Позиционирование новинки на рынке по показателям качества и цене.
28. Влияние изменения цен на прибыль.
29. Стратегия ценовой политики предприятия на стадии зрелости товаров.

Тестовые задания

Тесты текущего контрольного (промежуточного) опроса.

Тема 1. Цена: понятие, функции. Цели и факторы ценообразования

Тест 1

Опережающими показателями при циклическом изменении экономики являются:

1. ВВП.
2. Объем экспорта.
3. Индексы фондового рынка.
4. Средний уровень процентной ставки коммерческих банков.

Тест 2

Совпадающими показателями являются:

1. Уровень безработицы.
2. Ссуды торгово–промышленным предприятиям.

3. Число новых заказов.

4. Денежная масса.

Тест 3

Запаздывающими показателями являются:

1. ВВП.

2. Индексы фондового рынка.

3. Изменение индекса потребительских цен.

4. Объем продаж обрабатывающей промышленности.

Тест 4

Конъюнктурные циклы в 3–5 лет являются следствием:

1. Колебаний инвестиционной активности.

2. Взаимодействия денежно–кредитных факторов.

3. Динамики оборачиваемости запасов.

4. Сдвигов в воспроизводственной структуре сферы производства.

Тест 5

Уровень запасов готовой продукции является фактором:

1. Контрциклическим опережающим.

2. Проциклическим опережающим.

3. Проциклическим запаздывающим.

4. Ациклическим.

Тест 6

В фазе кризиса падение объема розничного товарооборота касается в первую очередь:

1. Продуктов питания.

2. Товаров длительного пользования.

3. Предметов санитарии и гигиены.

4. Детских товаров.

Тест 7

Данные о «портфеле заказов» являются фактором:

1. Проциклическим совпадающим.

2. Проциклически опережающим.
3. Контрциклическим опережающим.
4. Контрциклическим запаздывающим.

Тест 8

Изменение курсов акций:

1. Предшествует изменению конъюнктуры товарного рынка.
2. Происходит одновременно.
3. Происходит после изменения конъюнктуры товарного рынка.
4. Не связано с изменением конъюнктуры товарного рынка.

Тест 9

Показателями движения промышленного производства являются:

1. Данные о «портфеле заказов» отрасли.
2. Уровень и динамика запасов сырья.
3. Величина экспортных поставок готовой продукции.
4. Индекс цен предприятий–производителей.

Тест 10

В число показателей движения промышленного производства не входит:

1. Индекс физического объема производства.
2. Динамика инвестиций в промышленное производство.
3. Уровень удельных расходов на заработную плату.
4. Средний уровень цен.

Тест 11

Чтобы охарактеризовать уровень цен необходимо использовать показатель:

1. Индекс потребительских цен.
2. Средние цены.
3. Индекс–дефлятор ВВП.
4. Соотношение цен внутреннего и мирового рынков.

Тест 12

Индекс потребительских цен в отечественной экономике считается по формуле:

1. Ласпейреса.
2. Пааше.
3. Линда.
4. Доу–Джонса.

Тест 13

Как изменятся цены, если физический объем товарооборота увеличится на 10%, и товароборот подрастет на 6%?

1. Увеличится на 6%.
2. Уменьшится на 6%.
3. Снизятся на 4%.
4. Вырастут на 4%.

Тест 14

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

1. Увеличился на 62 %.
2. Увеличился на 38%.
3. Увеличился на 39%.
4. Увеличился на 63%.

Тест 15

Какой из представленных фондовых индексов представляет собой среднюю цену акций?

1. Индекс ФТ.
2. Стандарт энд Пурз.
3. Никкей.
4. Доу–Джонса.

Тест 16

Какой из перечисленных фондовых индексов рассчитывается по

формуле средней арифметической взвешенной?

1. Доу–Джонса (ДД).
2. Никкей.
3. Стандарт энд Пурз.
4. Фацнейншл Тайме (ФТ).

Тест 17

Фондовый индекс ФТ считается с использованием формулы:

1. Средней арифметической взвешенной.
2. Средней гармонической взвешенной.
3. Средней геометрической взвешенной.
4. Средней хронологической взвешенной.

Тест 18

Если известно, что сорт конфет А имел цену 100 руб. и его удельный вес в стоимости смеси составлял 10%, сорт Б - цену 110 руб. и его удельный вес 30%, сорт В - цену 120 руб. и 40%, сорт С - 130 руб. и 20%, и необходимо определить среднюю цену смеси конфет, то расчет будет выполняться по формуле:

1. Средней простой.
2. Средней арифметической взвешенной.
3. Средней гармонической взвешенной.
4. Средней геометрической взвешенной.

Тест 19

Если в динамическом ряду отсутствует ярко выраженный тренд, то индекс сезонности необходимо рассчитывать:

1. Параметрическим методом.
2. Методом простой средней.
3. Методом скользящей средней.
4. Корреляционно-регрессионным анализом.

Тема 2. Теоретические основы рыночного ценообразования

Тест 1

Ценность товара включает ...

1. Затраты фирмы и выигрыш покупателя.
2. Затраты фирмы и прибыль фирмы.
3. Выигрыш покупателя и прибыль фирмы.
4. Затраты фирмы, прибыль фирмы и выигрыш покупателя.

Тест 2

Внутренние факторы ценообразования

1. Реклама.
2. Имидж производителя.
3. Уровень динамики инфляции.
4. Характер конкуренции между производителями.

Тест 3

При более высоком уровне цены точка безубыточности будет достигнута при ...

1. Меньшем объёме производства.
2. Неизменном объёме реализации.
3. Большем объёме реализации.

Тест 4

Фактор макроэкономики, не влияющий на цены:

1. Общественно-необходимые затраты труда.
2. Уровень научно-технического прогресса.
3. Стоимость рабочей силы.
4. Себестоимость производства и реализации.

Тест 5

Верхняя граница цены определяется ...

1. Суммой постоянных и переменных затрат.
2. Спросом.
3. Суммой внешних и внутренних издержек.
4. Издержками и максимальной прибылью.

Тест 6

Разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами:

1. Балансовая прибыль.
2. Чистый доход.
3. Маржинальная прибыль.
4. Чистая прибыль.

Тест 7

Главное отличие затратных и параметрических методов ценообразования:

1. Первые учитывают себестоимость, а вторые цену основных параметров товара.
2. Первые не учитывают прогнозируемую прибыль, а вторые – учитывают.
3. Первые учитывают косвенные налоги, а вторые - не учитывают.
4. Первые не учитывают себестоимость, а вторые - учитывают.

Тест 8

Пороговой называется выручка, соответствующая ...

1. Среднему объёму продаж.
2. Минимальному объёму продаж.
3. Максимальному объёму продаж.
4. Точке безубыточности.

Тест 9

Цены предложений устанавливаются главным образом в результате

1. Взаимодействия спроса и предложения.
2. Учета условий производства.
3. Учета условий спроса.

Тест 10

Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении

1. Розничной цены потребительских товаров.
2. Отпускной цены на продукцию производственного назначения.

3. Издержек производства.

Тест 11

Равновесная цена - цена, при которой равны ...

1. Объём спроса на товар и объём его предложения.
2. Прибыль и затраты на производство товара.
3. Объём реального производства и потенциальные возможности предприятий.

Тест 12

Методы установления цен на основе нескольких параметров

1. Балльный метод.
2. Агрегатный метод.
3. Метод удельных показателей.
4. Метод регрессионного анализа.

Тест 13

Нормальная цена устанавливается на рынке в результате ...

1. Сглаживания сезонных пиков потребительского спроса.
2. Длительного процесса роста эластичности предложения товаров.
3. Рационального поведения потребителей.

Тест 14

Экономия живого труда по мере развития научно-технического процесса вызывает ...

1. Снижение общественно-необходимых затрат, а вместе с ними и цен.
2. Сохранение затрат и цен в неизменном виде.
3. Возрастание общественно-необходимых затрат, а вместе с ним и цен.

Тест 15

Публикуемые (справочные) цены, как правило, являются ценами ...

1. Спроса.
2. Предложения.
3. Обмена.
4. Взаимозачёта.

Тест 16

Точка безубыточности – это ...

1. Равенство валовых издержек совокупной выручке.
2. Равновесие спроса и предложения.
3. Средние издержки равны цене.
4. Объем продаж равен нулю.

Тест 17

Основные цели ценообразования:

1. Минимизация убытков.
2. Максимизация прибыли.
3. Расширение доли рынка.
4. Обеспечение сбыта продукции.
5. Выход на мировой рынок.

Тест 18

В какую сторону цена может отклоняться от стоимости:

1. Цена может быть выше или ниже стоимости.
2. Цена всегда равна стоимости.
3. Цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях.

Тест 19

Издержки производства – это ...

1. Расходы на содержание производственного оборудования.
2. Сумма всех затрат на производство продукции.
3. Сумма денег, полученная от реализации продукции.

Тест 20

Задачи, решаемые в процессе ценообразования:

1. Снижение издержек.
2. Определение спроса.
3. Разработка нового продукта.
4. Оптимизация производственных площадей продавца.
5. Оценка издержек.

6. Улучшение качества производимой продукции.

Тест 21

На рынках с высокой чувствительностью покупателей к цене целесообразно ...

1. Не изменять цены.
2. Повышать цены.
3. Снижать цены.
4. Увеличивать объемы производства.

Тест 22

В понятие цены блага не входит ... стоимость:

1. Потребительская.
2. Меновая.
3. Денежная.
4. Маржинальная.

Тест 23

Использование выводов экономической теории в практическом ценообразовании ...

1. Невозможно.
2. Бесполезно.
3. Возможно.
4. Очень трудно.

Тест 24

Как формируются цены в условиях рыночной экономики:

1. С ориентацией исключительно на изменение затрат в процессе производства.
2. Главным образом в зависимости от потребительских свойств продукции и спроса на неё.
3. С учётом спроса и предложения на рынке

Тест 25

Цену предложения определяют ...

1. Возможности произвести необходимый товар.
2. Желанием продать товар.
3. Закон спроса и предложения.
4. Потребительские свойства товара.

Тест 26

Согласно трудовой теории стоимости основной сферой образования стоимости товара выступает

1. Общественное производство.
2. Сфера обращения.
3. Сфера потребления.
4. Сфера обращения и потребления.

Тест 27

Расчет цены по методу «прямые издержки + прибыль» означает начисление стандартной наценки ...

1. На себестоимость товара.
2. С учётом нормативной прибыли на себестоимость товара и определение цены в виде суммы себестоимости и прибыли.
3. На себестоимость без учёта прибыли.

Тест 28

Внешние факторы, влияющие на ценообразование:

1. Общий покупательский спрос на продукцию.
2. Себестоимость продукции.
3. Сезонность покупательского спроса.
4. Качество материалов и труда.

Тест 29

Цена спроса – это ...

1. Минимальная цена, которую покупатель согласен заплатить.
2. Цена, по которой совершается сделка.
3. Максимальная цена за товар.

Тест 30

Маржинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара ...

1. Предельную полезность.
2. Полезность.
3. Редкость.
4. Качество.

Тест 31

Основной метод установления цен:

1. Захват потребительского излишка.
2. «Снятия сливок».
3. Средние издержки плюс прибыль.
4. Максимум прибыли.
5. Обеспечение безубыточности.

Тест 32

Затратный подход к ценообразованию основан на учёте ...

1. Всех фактических затрат на производство и сбыт товаров.
2. Прямых затрат на производство товара.
3. Постоянных затрат на производство товара.

Тест 33

Безубыточный объём продаж зависит от ...

1. Эксплуатации оборудования.
2. Платёжеспособного спроса.
3. Запасов на складе.
4. Цены с учётом постоянных и переменных затрат.

Тест 34

Объём продаж, при котором выручка равна издержкам – это ...

1. Запас финансовой устойчивости.
2. Точка безубыточности.
3. Объём производства, обеспечивающий окупаемость.
4. Критический объём продаж.

Тест 35

Рост производительности труда приводит к ...

1. Повышению качества продукции.
2. Снижению затрат труда на единицу продукции.
3. Экономии сырья и материалов.
4. Изменению соотношения затрат живого и вещественного труда.

Тест 36

Издержки по отношению к объему производства:

1. Постоянные и переменные.
2. Текущие и единовременные.
3. Производственные и непроизводственные.
4. Возвратные и невозвратные.

Тест 37

Цена выражает ...

1. Отношения в сфере производства.
2. Отношения в сфере распределения.
3. Отношения в сфере потребления.
4. Всю совокупность экономических отношений.

Тема 3. Система цен в экономике

Тест 1

Тарифы как цены на услуги могут быть ...

1. Маржинальными.
2. Макроэкономическими.
3. Оптовыми.
4. Розничными.

Тест 2

Цены фондового рынка формируются на ... торгах:

1. Биржевых.

2. Аукционных.
3. Тендерных.
4. Валютных.

Тест 3

Мировые цены отражают ... стоимость:

1. Интернациональную.
2. Розничную.
3. Закупочную.
4. Оптовую.

Тест 4

Факторы, не оказывающие определяющее воздействие на мировые цены:

1. Внутренние издержки предприятия.
2. Темпы инфляции.
4. Государственное регулирование.
5. Система национального налогообложения.

Тест 5

Ценами продавца являются следующие мировые цены...

1. Международных аукционов.
2. Международных торгов.
3. Справочные цены.
4. Биржевые цены.

Тест 6

Цены по характеру обслуживаемого оборота:

1. Закупочные.
2. Регулируемые.
3. Оптовые.
4. Мировые.
5. Региональные.
6. Монопольные.

7. Розничные.
8. Престижные.

Тест 7

Признаки мировой цены – это ...

1. Представительность.
2. Наличие информации в печати.
3. Платежи в свободно конвертируемой валюте.
4. Совершение крупных экспортных и импортных сделок.
5. Высокие экспортно-импортные тарифы.
6. Регулируемость уровня цен государствами.

Тест 8

Утверждение верное при аукционной форме продажи в классическом ее варианте -

1. Стартовая цена ниже конечной цены реализации.
2. Стартовая цена выше конечной цены реализации.
3. Стартовая цена равна конечной цене реализации.

Тест 9

Абсолютное количественное выражение цены в деньгах:

1. Структура.
2. Динамика.
3. Уровень.
4. Спрос.

Тест 10

Равновесная цена – это цена ...

1. Выше создающей избыточный спрос.
2. При которой нет ни избытка, ни дефицита.
3. Установленная органами власти.

Тест 11

Базисное условие поставки, в котором страховка в цену не включается:

1. СИФ.
2. ФОР.
3. ФОБ.
4. КАФ.

Тест 12

Виды цен в зависимости от обслуживания конкретных отраслей или сфер экономики:

1. Закупочные.
2. Текущие.
3. Розничные.
4. Единые.

Тест 13

Публикуемые (справочные) цены, как правило, являются ценами ...

Спроса.

Предложения.

Обмена

Взаимозачёта.

Тест 14

Когда потолок цен устанавливается ниже равновесной цены, возникает

1. Дефицит.
2. Избыток.
3. Изменения объема продаж.
4. Изменение предложения.

Тест 15

Издержки и прибыль торгующих организаций включаются в ...

1. Закупочную цену.
2. Оптовую цену предприятия.
3. Розничную цену.
4. Равновесную цену.

5. Отпускную цену промышленности.

Тест 16

Тендер позволяет приобрести товар по ...

1. Максимальной цене.
2. Цене, максимально отражающей качество товара.
3. Минимальной цене.

Тест 17

Отличие оптовых и розничных цен в ...

1. Использовании услуг посредников.
2. Объёме реализации.
3. Ассортименте товаров.
4. Характере расчётов.

Тест 18

Система цен включает следующие блоки:

1. Национальные – местные — мировые.
2. Оптовые – закупочные – розничные – рыночные.
3. Постоянные – временные – сезонные – разовые.
4. Оптовые – договорные – прейскурантные.

Тест 19

Виды цен в зависимости от территории действия:

1. Единые.
2. Зональные.
3. Рыночные.
4. Справочные.
5. Местные.
6. Гибкие.
7. Контрактные.

Тест 20

Подсистема, входящая в систему цен:

1. Внутренние (национальные) цены.

2. Цены бартерных операций.
3. Цены «чёрного» рынка.

Тест 21

Цели установления:

1. Увеличить товарооборот
2. Ликвидировать излишки продукции
3. Увеличить прибыль
4. Освободить складские помещения
5. Снизить налоги
6. Осуществить сговор с конкурентами
7. Ускорить продажу товаров
8. Привлечь покупателей

Тест 22

Политика фиксированных цен заключается в продаже товара по ценам ...

1. Утверждённым руководством компании.
2. Ниже себестоимости.
3. Определяемым торговым посредником.

Тест 23

Товары, на которые снижается спрос при росте доходов:

1. Товары первой необходимости.
2. Предметы роскоши.
3. Товары низшего качества.
4. Товары с единичной эластичностью.

Тест 24

Динамика справочных цен и цен фактических сделок ...

1. Совпадает в долгосрочном периоде.
2. Совпадает в краткосрочном периоде.
3. Не зависят друг от друга.

Тест 25

Закупочные цены используются для ...

1. Реализации сельхозпродукции населению.
2. Реализации промышленной продукции компаниям.
3. Скупки сырья и материалов у предприятий.
4. Реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и предприятиям в больших объёмах.

Тест 26

Розничная цена отличается от отпускной цены производителя на величину ...

1. Торговой надбавки.
2. Косвенных расходов.
3. Прибыли.
4. Оптовой надбавки.

Тема 4. Оценка и анализ эластичности спроса

Тест 1

Пусть эластичность спроса по цене $E_d = 2$. Тогда снижение цены товара X с 30 до 20 рублей приведет к:

1. Росту Q_d товара X на 14%.
2. Снижению Q_{d_x} на 20%.
3. Повышению Q_{d_x} на 40%.
4. Повышению Q_{d_x} на 80%.
5. Повышению Q_{d_x} на 120%.
6. Все ответы неверны.

Тест 2

Величина E_d характеризует:

- а) чувствительность спроса к изменению вкусов потребителей.
- б) как меняется предложение товара с изменением цены.
- в) степень сдвига кривой D при изменении цены.
- г) реакцию производителей X на рост издержек производства.

д) все ответы неверны.

Тест 3

В США эластичность спроса на сигареты $E_d = 0,4$. Если кривая спроса на сигареты не претерпевает изменений, то 12%-ое увеличение продаж сигарет свидетельствует о:

- а) 48%-ом росте цен на сигареты.
- б) 48%-ом снижении цен на сигареты.
- в) 30%-ом повышении цен на сигареты.
- г) 30%-ом снижении цен на сигареты.

Тест 4

Если спрос эластичный, то это означает, что:

- 1. $E_d = 0$.
- 2. $E_d = \infty$.
- 3. $E_d > 1$.
- 4. $E_d = 1$.
- 5. Суммарная выручка возрастает с повышением цены.

Тест 5

Какое из утверждений в большей степени соответствует действительности:

- 1. Спрос на сигареты «Ява» менее эластичен, чем спрос на сигареты вообще.
- 2. Спрос на сигареты «Ява» более эластичен, чем спрос на сигареты вообще.
- 3. Нет никакой связи между эластичностью спроса на «Яву» и спроса на сигареты вообще.
- 4. Нет верных ответов.

Тест 6

Если любое количество товара продается по одинаковой цене, то спрос на этот товар является:

- 1. Абсолютно неэластичным.

2. Абсолютно эластичным.
3. Эластичным.
4. Неэластичным.
5. Спросом единичной эластичности.

Тест 7

Ценовая эластичность спроса будет расти с увеличением продолжительности периода, в течение которого предъявляется спрос, так как:

1. Доходы потребителей увеличатся.
2. Произойдет сдвиг вправо кривой спроса.
3. Вырастет общий уровень цен.
4. Потребители смогут приобрести товары-заменители.
5. Все ответы верны.

Тест 8

В каких из приведенных вариантов суммарная выручка фирмы-производителя возрастает:

1. Цена увеличивается при неэластичном спросе.
2. Цена падает при неэластичном предложении.
3. Цена растет при эластичном спросе.
4. Все утверждения верны.

Тест 9

Предположим, что предложение товара X абсолютно неэластично. Если произойдет снижение спроса, то равновесное количество реализуемого товара:

- а) понизится, но равновесная цена останется неизменной.
- б) останется неизменным, цена повысится.
- в) повысится, а цена понизится.
- г) останется неизменным, а цена понизится.
- д) понизится одновременно с понижением цены.

Тест 10

При доходе в 850 руб. в месяц домохозяйство потребляет 4 тыс. единиц товара X. Эластичность спроса по доходу $E_y = -0,3$. Сколько единиц товара X будет потреблять домохозяйство, если доход возрастет на 7%?

1. 4000.
2. 2000.
3. 3560.
4. 3918.

Тест 11

Как связаны между собой эластичности спроса и предложения:

1. Когда величина эластичности спроса $E_d = \alpha$, то эластичность предложения $E_s = 0$.
2. Когда предложение абсолютно эластично, то спрос также абсолютно эластичен.
3. Эластичность спроса обратно пропорциональна эластичности предложения, но только в краткосрочном периоде.
4. Никак не связаны.
5. Связаны прямой зависимостью для товаров-заменителей.

Тест 12

Если спрос на сельскохозяйственную продукцию неэластичен, то при хорошем урожае доходы фермеров:

1. Вырастут, так как увеличится объем продаваемой продукции.
2. Сократится, так как относительное снижение цен окажется большим, чем относительное увеличение объема продаж.
3. Вырастут, так как произойдет увеличение цен на продукцию, вызванное повышением спроса.
4. Останутся неизменными, так как относительное увеличение объема продаж будет равно относительному снижению цен.
5. Не представляется возможным ответить на вопрос.

Тест 13

Товар можно отнести к низшей категории, если:

1. Эластичность его спроса по доходу равна - 0,5.
2. Ценовая эластичность его спроса равна 1,3.
3. Перекрестная эластичность его спроса равна - 0,7.
4. Эластичность его спроса по доходу равна 1,3.
5. Перекрестная эластичность его спроса равна 0,1.

Тест 14

Товары А и В взаимно дополняют друг друга. Цена товара В возрастает. Какие значения примет перекрестная эластичность E_{ab} ?

1. Отрицательные.
2. Положительные.
3. Может быть и положительной, и отрицательной.
4. Останется без изменения.
5. И положительные и отрицательные.

Тест 15

Какое из указанных ниже значений коэффициента эластичности по доходу относится к товарам первой необходимости?

1. Меньше 0.
2. Больше 0, но меньше 1.
3. Больше 1.
4. 1.
5. Ни одно из приведенных значений.

Тест 16

Какой из объектов относится к предметам роскоши?

1. Меньше 0.
2. Больше 0, но меньше 1.
3. Больше 1.
4. 1.
5. Ни одно из приведенных значений.

Тест 17

При доходе в 850 руб. в месяц домохозяйство потребляет 4 тыс. ед. товара X. Эластичность спроса по доходу $E_y = - 0,3$. Сколько ед. товара X будет потреблять домохозяйство, если доход возрастет на 7%?

1. 4000.
2. 2000.
3. 3560.
4. 3918.

Тема 5. Основы методологии ценообразования

Тест 1

Цель – обеспечение выживаемости – ставится фирмами при условии:

1. Имеются избыточные производственные мощности.
2. Потребности покупателей не меняются.
3. Конкуренция значительна.
4. Потребности покупателей меняются значительно.
5. Конкуренция незначительна.

Тест 2

При завоевании лидерства по показателям доли рынка фирма-производитель ориентируется на расходы:

1. Материальные по производству продукции.
2. Постоянные.
3. По оплате труда основных «производственных» рабочих.
4. Переменные.
5. Прямые.

Тест 3

Цель рыночного ценообразования – макс. увеличение сбыта – эффективна при условиях:

1. Чувствительность рынка к ценам велика.
2. Снижению цен последуют конкуренты.

3. Расширению объемов продаж приведет к снижению издержек производства.

4. Чувствительность рынка к ценам незначительна.

5. Снижению цен не последуют конкуренты.

Тест 4

Фирма, нуждающаяся в привлечении инвестиций, ставит перед собой цель:

1. Обеспечение выживаемости.

2. Максимизация рентабельности активов.

3. Стабилизация цен.

4. Максимизация рентабельности собственного капитала.

5. Максимизация рентабельности продаж.

Тест 5

Затратный подход к ценообразованию учитывает:

1. Спрос и его ценовую эластичность.

2. Расходы на производство.

3. Расходы на производство и реализацию.

4. Цены конкурентов.

5. Расходы переменные и постоянные.

Тест 6

К методам рыночного ценообразования относятся:

1. Максимизация прибыли.

2. «Издержки плюс».

3. Обеспечение выживаемости.

4. Определение цены с ориентацией на спрос.

Тест 7

Метод ценообразования с ориентацией на уровень конкуренции рекомендуется при условии:

1. Покупатели не чувствительны к изменению уровня цены.

2. Емкость рынка товара значительна.

3. Покупатели чувствительны к изменению уровня цены.
4. Продавцу товара сложно экономически обосновать уровень издержек.

Тест 8

Установление цен на основе затратного метода ценообразования считается:

1. Активным ценообразованием.
2. Нейтральным ценообразованием.
3. Пассивным ценообразованием.
4. Иным ценообразованием.

Тест 9

Ценовое решение фирмы удачно, если учитываются:

1. Закономерности поведения покупателей.
2. Ценность товара.
3. Затраты фирмы.
4. Возможности конкурентов.

Тест 10

Стратегия высоких цен успешна, когда:

1. Высокая цена не привлекает новых конкурентов.
2. Большинство покупателей не реагируют на ценовую чувствительность.
3. Высокая цена привлекает новых конкурентов.
4. Большинство покупателей воспринимает цену как слишком высокую по отношению к экономической ценности.
5. Жизненный цикл товара не имеет значения.

Тест 11

Стратегия высоких цен применима при условии:

1. Товар новый.
2. Высокая цена привлекает новых конкурентов.
3. Товар новый и принципиально новый.
4. Чувствительность покупателя к ценам незначительна.
5. Производство товара поставлено на массовый поток.

Тест 12

Стратегия низких цен успешна:

1. Жизненный цикл товара значителен.
2. Емкость рынка товара большая.
3. Финансовое положение фирмы не устойчивое.
4. Жизненный цикл товара не значителен.
5. Спрос на товар не эластичен.

Тест 13

Стратегия «ценового прорыва» рациональна для:

1. Престижных товаров.
2. Недорогих товаров.
3. Дорогих товаров.
4. Товаров разовых закупок.
5. Уникальных товаров.

Тест 14

В качестве «убыточного ценового лидера» используется в:

1. Товары, цены которых известны большинству покупателей.
2. Дорогостоящие товары.
3. Товары, легко запоминающиеся покупателям.
4. Товары, приобретаемые покупателями, наиболее чувствительны к уровню цен.

Тест 15

Стратегия «убыточного ценового лидера» выбираются:

1. Промышленности.
2. Крупных торговых фирмах.
3. Оптовой торговле.
4. Небольших торговых фирмах.
5. Посреднических организациях.

Тест 16

В качестве «убыточного лидера продаж» могут использоваться:

1. Картофель.
2. Шоколад.
3. Мука.
4. Коньяк.
5. Крупа.

Тест 17

Этапы ценовой стратегии:

1. Оценка затрат.
2. Сбор исходной информации.
3. Финансовый анализ.
4. Стратегический анализ.
5. Окончательный формирование ценовой стратегии.

Тест 18

Стратегический анализ включает в себя:

1. Сбор исходной информации.
2. Финансовый анализ.
3. Определение потенциальных покупателей.
4. Анализ конкуренции.
5. Сегментный анализ рынка.

Тест 19

Уточнение маркетинговой стратегии относится:

1. К первому этапу ценовой стратегии.
2. Ко второму этапу ценовой стратегии.
3. К третьему этапу ценовой стратегии.
4. Ни к какому из предыдущих этапов.

Тест 20

Факторы, учитывающие при оценке привлекательности товара:

1. Лояльность покупателей к товарной марке фирмы.
2. Географические границы рынка.
3. Прибыльность продаж.

4. Эффективность системы организации продаж.
5. Размер сегмента рынка, занимаемого товаром.

Тема 6. Государственное регулирование и контроль за ценами

Тест 1

Целью фирмы может являться:

1. Максимизация прибыли.
2. Максимизация оборота.
3. Стабилизация цен, объемов, состояния на рынке.
4. Все вышеперечисленное.

Тест 2

Стратегия средних цен может быть представлена в виде:

1. Стратегии проникновения на рынок.
2. Стратегии нейтрального ценообразования.
3. Стратегии следования за лидером.
4. Правильно.

Тест 3

Стратегия высоких цен может быть представлена в виде:

1. Стратегии проникновения на рынок.
2. Стратегии премиального ценообразования.
3. Стратегии следования за лидером.
4. Стратегии справедливого ценообразования.

Тест 4

На стадии роста продаж жизненного цикла изделия:

1. Затраты растут.
2. Конкуренция отсутствует.
3. Потребители не чувствительны к изменению цены.
4. Возможно применение стратегии и высоких цен, и средних, и низких.

Тест 5

Что не соответствует стадии зрелости жизненного цикла изделия?

1. Затраты растут. б) конкуренции ослабевает.
2. Фирмы предпочитают не манипулировать ценами.
3. Производится модифицирование товара.

Тест 6

Ценообразование затратным методом может основываться на:

1. Сумме постоянных и переменных затрат.
2. На предельных затратах.
3. На общих затратах.
4. Верны все предыдущие ответы.

Тест 7

Какой из перечисленных методов относится к параметрическим методам ценообразования?

1. Структурной аналогии.
2. Метод удельных показателей.
3. Балловый.
4. Все являются параметрическими методами.

Тест 8

Определение цен на основе методов маркетинговых оценок:

1. На основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.
2. Метод рентабельности инвестиций.
3. Метод сходной цены (ориентация на конкуренцию).
4. Метод структурной аналогии.

Тест 9

Применение стратегии ценового прорыва рекомендуется при:

1. Высокой эластичности спроса по цене.
2. Низкой эластичности спроса по цене.

Тест 10

Стратегия «нейтрального ценообразования» (средних цен) означает:

1. Установление цен примерно на уровне цен фирм–конкурентов.
2. Установление цен со средним по отрасли уровнем прибыли.

Тест 11

Регулирование цен государством позволяет:

1. Сдерживать неоправданный рост цен.
2. Смягчать воздействие инфляционных процессов.
3. Ограничивать конкуренцию.
- д) Стимулировать инвестиции.

Тест 12

Основными методами регулирования естественных монополий:

1. Прямое определение цен (тарифов).
2. Определение предельного уровня цен (тарифов).
3. Определение потребителей для обязательного обслуживания.
4. Установление торговых надбавок.

Тест 13

Сущность цены как экономической категории отражается в функциях:

1. Учетно-измерительной.
2. Стимулирующей.
3. Определительной.
4. Регулирующей.
5. Распределительной.

Тест 14

К методам административного регулирования цен относятся:

1. Установление предельного уровня рентабельности.
2. Установление предельного коэффициента изменения.
3. Декларирование цен.
4. Установление биржевых котировок.

Тест 15

К затратным методам установления цены относятся:

1. Издержки плюс прибыль.
2. Тендерный.
3. Обеспечения целевой прибыли.
4. Рентабельности инвестиций.

Тест 16

К недостаткам затратного метода относятся:

1. Не отражает меры ценности товара для потребителя.
2. Не способствует развитию конкуренции.
3. Не учитывает уровень спроса на товар.
4. Не отражает величину бухгалтерских затрат.

Тест 17

Систему цен характеризуют следующие параметры:

1. Уровень.
2. Структура.
3. Динамика.
4. Эмерджентность.

Тест 18

Взаимосвязь и взаимозависимость цен, образующих единую систему, обусловлены следующими обстоятельствами:

1. Формированием цен на единой методологической основе.
2. Взаимосвязью производства предприятий.
3. Взаимосвязью отраслей.
4. Формированием государственного заказа.

Тест 19

В качестве основных ценообразующих факторов выступают:

1. Издержки производства.
2. Издержки реализации.
3. Спрос и предложение.
4. Прибыль.

5. Покупательная способность денег.
6. Конкуренция.
7. Государственное регулирование цен.
8. Диверсификация.

Тест 20

В качестве основных типологических признаков классификации цен выступают:

1. Форма продаж.
2. Отражение транспортных расходов.
3. Обслуживаемая сфера товарного обращения.
4. Степень регулирования.
5. Степень устойчивости во времени.
6. Стадии продаж.
7. Производственная инфраструктура.

Тест 21

Задачами ценовой стратегии фирмы являются:

1. Завоевание рынка.
2. Обеспечение выживаемости.
3. Максимизация прибыли.
4. Завоевание лидерства на рынке.
5. Обеспечение квантификации.

Тест 22

Мировой опыт установления цен выделяет следующие наиболее эффективные рыночные стратегии:

1. Низких цен.
2. Средних цен.
3. Высоких цен.
4. Целевых цен.
5. Льготных цен.
6. Трансфертных цен.

Тест 23

Абсолютный уровень цен увеличивают следующие налоги и сборы:

1. Налог на добавленную стоимость.
2. Налог на прибыль.
3. Акцизы.
4. Таможенные сборы.

Тест 24

Уровень торговой скидки определяется следующими факторами:

1. Величиной торговых затрат.
2. Уровнем рентабельности.
3. Объемом продаж.
4. Уровнем продажной цены.

Тест 25

Основоположителем стоимостной формы представления потребительских свойств не признан:

1. А. Смит.
2. Д. Рикардо.
3. А. Маршалл.
4. Й. Шумпетер.
5. Д. Кейнс.

Тест 26

Цена нижнего предела это не:

1. Самая низкая цена на рынке.
2. Цена равная издержкам производства.
3. Трансфертная цена.
4. Цена контрагентная.
5. Цена покрывающая издержки и обеспечивающая минимальную прибыль.

Тест 27

Эконометрические методы определения цен это не:

1. Метод удельных показателей.
2. Метод регрессионного анализа.
3. Балловый метод.
4. Агрегатный метод.
5. Географический метод.

Тест 28

Продолжите определение категории цены. «Цена – это:

1. Количественное соотношение спроса и предложения».
2. Сумма денег за товар».
3. Денежное выражение качества товара».
4. Совокупность денежных отношений, возникающих по поводу образования и использования целевых фондов денежных средств».
5. Инструмент коммерческой политики фирмы».

Тест 29

В состав отпускной цены предприятия входят:

1. Затраты на производство продукции.
2. Затраты на реализацию продукции.
3. Прибыль предприятия.
4. Снабженческо-сбытовая надбавка.

Тест 30

Существуют следующие виды скидок на продукцию:

1. Сезонные.
2. Кумулятивные.
3. За оплату наличными.
4. За пробную партию

Тема 7. Стратегия и тактика ценообразования

Тест 1

Ценовая стратегия, которую рекомендуется применять при неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по нескольким ценам:

1. Дискриминации цен.
2. Дифференциации цен.
3. Конкурентного ценообразования.

Тест 2

Процесс разработки ценовой стратегии включает ...

1. Сбор исходной информации о рынке.
2. Стратегический анализ.
3. Изучение нормативов ценообразования.
4. Поиск методов оптимизации налогов.

Тест 3

Стратегия, при которой установление цен на более низком уровне, чем по мнению большинства покупателей заслуживает товар с данной экономической ценностью:

1. Ценового прорыва.
2. Премиального ценообразования.
3. Скорейшего возврата средств.

Тест 4

Изменение выигрыша фирмы за счёт объёмов реализации при неизменных ценах на её продукцию называется ...

1. Эффектом цены.
2. Эффектом объёма.
3. Эффектом издержек.
4. Удельным выигрышем.

Тест 5

Политика фиксированных цен заключается в продаже товара по ценам

1. Утверждённым руководством компании.
2. Ниже себестоимости.
3. Определяемым торговым посредником.

Тест 6

Стратегия «ценового прорыва» относится к стратегии ... ценообразования:

1. Дифференцированного.
2. Конкурентного.
3. Ассортиментного.

Тест 7

Увеличить прибыль за счет установления высоких цен возможно ...

1. В условиях совершенной конкуренции.
2. На олигопольном рынке.
3. При выпуске продукции, не имеющий аналогов.
4. При эластичном спросе.

Тест 2

Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ...

1. Розничной цены потребительских товаров.
2. Отпускной цены на продукцию производственного назначения.
3. Издержек производства.

Тест 9

Этап жизненного цикла товара, на котором прибыль от продаж достигает максимального значения – этап ...

1. Внедрения на рынок.
2. Роста продаж.
3. Зрелости товара.
4. Насыщения рынка.

Тест 10

Изменение выигрыша фирмы от продажи прежнего объёма продукции за счёт изменения цены на неё называется ...

1. Эффектом объёма.
2. Удельным выигрышем.
3. Прибылью.
4. Эффектом цены.

Тест 11

Ценообразование, направленное на увеличение сбыта предполагает

1. Установление высоких цен.
2. Низкую чувствительность рынка к ценам.
3. Снижение издержек на единицу продукции и увеличение прибыли.
4. Высокую чувствительность рынка к ценам.

Тест 12

Стабилизация положения товара на рынке – это этап ...

1. Внедрения на рынок.
2. Роста продаж.
3. Зрелости товара.
4. Спада продаж.

Тест 13

Стратегия средних цен может быть представлена стратегией ...

1. Проникновения на рынок.
2. «Снятия сливок».
3. Следования за лидером.
4. Дифференцированных цен.

Тест 14

Метод, который правомерно использовать для стимулирования сбыта продукции – метод ...

1. Полных издержек.
2. Прямых издержек.
3. Ценовых «комплектов».

Тест 15

Информация о состоянии рынка, которую предприятие получает из внешних источников – информация о ...

1. Конкурентах.
2. Ценах.
3. Затратах.
4. Покупательном спросе на продукцию.

Тест 16

Выберете из ниже перечисленных стратегий не относящуюся к ценовым стратегиям:

1. Стратегия дифференцированного ценообразования.
2. Стратегия конкурентного ценообразования.
3. Стратегия сниженного налогообложения.
4. Стратегия ассортиментного ценообразования.

Тест 17

На стадии роста жизненного цикла товара ...

1. Конкуренция отсутствует.
2. Затраты растут.
3. Возможно применение различных стратегий.
4. Потребители не чувствительны к изменению цен.

Тест 18

Ценовая стратегия должна иметь ..

1. Название, отличительные особенности.
2. Условия применения.
3. Финансовые ограничения.
4. Результаты от ее применения.
5. Проект снижения себестоимости
6. Номенклатуру-ценник.

Тест 19

Завоевание лидерства в качестве продукции предполагает ...

1. Снижение издержек производства.
2. Повышение качества продукции.
3. Следование за конкурентами и лидерами в отрасли.
4. Превращение фирмы в монополиста.
5. Рост издержек.
6. Установление высоких цен.
7. Сокращение персонала, занятого производством продукции.

Тест 20

Стратегия «снятие сливок» используется для товаров ...

1. Не имеющих аналогов.
2. Имеющих аналоги.
3. Отличающихся новизной.
4. Престижных.

Тест 21

Рынки, на которых функционируют фирмы, формирующие цены (ценоискатели):

1. Монополистической конкуренции.
2. Олигопольные.
3. Совершенной конкуренции.
4. Монопольные.

Тест 22

Стратегия низких цен используется ...

1. Для товаров, выпускаемых в небольших объемах.
2. При масштабном выпуске продукции.
3. При больших финансовых затратах.
4. Для прорыва на рынок.

Тест 23

Ценовая стратегия, которую рекомендуется применять, если фирма реализует линейку моделей аналогичных товаров:

1. Конкурентного ценообразования.

2. Дифференцированного ценообразования.
3. Ассортиментного ценообразования.

Тест 24

Для принятия решения по ценовым стратегиям информация должна включать:

1. Данные о состоянии рынка.
2. Данные о конкурентах и их действиях.
3. Внешнюю и внутреннюю среду.
4. Данные о государственной политике в сфере ценообразования.
4. Реакцию покупателей на цены.
5. Факторы, влияющие на выручку от продаж.
6. Информацию об изменении налоговых ставок.

Тест 25

Ценовые стратегии разрабатываются ...

1. При установлении цены на новый товар.
2. При изменении цены своего товара конкурентом.
3. При несоответствии цены на товар спросу.
4. С целью стабилизации рынка.
5. При соответствии спроса и предложения.

Шкала оценивания уровня сформированности компетенции

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		критерии	показатели	баллы
ОК-5 компетентное использование на практике приобретенных умений и навыков в организации исследовательских работ, в управлении коллективом	знает (пороговый уровень)	Студент демонстрирует знание-знакомство, знание-копию: узнает объекты, явления и понятия, находит в них различия, проявляет знание источников получения информации, может осуществлять самостоятельно репродуктивные действия над знаниями путем самостоятельного воспроизведения и применения информации.	Знание и понимание взаимосвязи затрат и результатов на разработку и реализацию целей деятельности организации.	Способен сформулировать факторы, влияющие на ценообразование и использовать их для повышения эффективности деятельности	61-75 баллов
	умеет (продвинутый)	Студент демонстрирует аналитические знания: уверенно воспроизводит и понимает полученные знания, относит их к той или иной классификационной группе, самостоятельно систематизирует их, устанавливает взаимосвязи между ними, продуктивно применяет в знакомых ситуациях.	Умение выявить проблемы в деятельности организации, обосновать и выбрать наиболее эффективную систему ценообразования	Способен применить количественные и качественные методы для анализа эффективности использования ресурсов и оценки эффективности деятельности	76-85
	владеет (высокий)	Студент может самостоятельно извлекать новые знания из окружающего мира, творчески их использовать для принятия решений в новых и нестандартных ситуациях.	Владеет методами расчета критериальных показателей характеризующих эффективность организации и оценки системы управления ценообразованием	Способен рассчитать показатели характеризующих эффективность использования ресурсов и выявить резервы снижения затрат	86-100 баллов

(ПК-9) способностью принимать оптимальные управленческие решения	знает (пороговый уровень)	Знает современные методы управления затратами, сущность и методы регулирования процесса ценообразования	Знание современных систем ценообразованием, сущность и подходы к организации системы бюджетирования в организациях	Способен выполнить обзор современных методов и ценообразования и выбрать наиболее адекватный для деятельности конкретной организации	61-75 баллов
	умеет (продвинутый)	Умеет выполнять финансовый анализ условий деятельности организации с целью выявления резервов по снижению издержек, самостоятельно исследовать, анализировать информацию необходимую для построения эффективной системы ценообразования	Умеет выполнять анализ условий деятельности организации с целью выявления резервов по снижению стоимости, исследовать, анализировать информацию необходимую для построения эффективной системы управления издержками.	Способен выполнять анализ деятельности организации с целью выявления резервов по снижению стоимости, самостоятельно исследовать, анализировать информацию необходимую для построения эффективной системы ценами.	76-85 баллов
	владеет (высокий)	Владеет навыками инициации проекта, методикой разработки на начальном этапе, продвижения на последующих этапах, управления предметной областью, рисками.	Владение методами расчета экономических показателей, владеет навыками построения алгоритма и разработки систем управления ценообразованием организации.	Способен рассчитать основные показатели и параметры современных систем ценообразования разработать алгоритм систем управления затратами организации	86-100 баллов
(ПК-10) Способностью воспринимать, анализировать и реализовывать управленческие инновации в профессиональной деятельности.	знает (пороговый уровень)	Знает методы анализа экономических процессов и подготовки информации для разработки бизнес планов.	Знает методы анализа, методы и формирования цен	Способен находить необходимую информацию и нормативную базу для расчета потребности в ресурсах и затрат по для разработки бизнес-планов.	61-75 баллов
	умеет (продвинутый)	Умеет выполнять анализ экономических процессов и условий деятельности организации, применять методы контроллинга для выявления резервов снижения затрат и повышения всех ресурсов организации.	Умение выполнять анализ процессов и условий деятельности организации, применять методы выявления резервов снижения стоимости и повышения качества и эффективности	Способен выполнить анализ системы ценообразования, рассчитывать цены и финансовый результат	76-85 баллов

			деятельности		
	владеет (высокий)	Владеет методами исследования экономических процессов с целью организации управленческого учета, разработки системы бюджетирования и бизнес планов.	Владение методами и методиками исследования экономических процессов с целью построения бизнес планов.	Способен вести анализ рынка с целью получения необходимой информации для подготовки управленческих решений	86-100 баллов

Шкала измерения уровня сформированности компетенций

Итоговый балл	1-60	61-75	76-85	86-100
Оценка (пятибалльная шкала)	2 неудовлетворительно	3 удовлетворительно	4 хорошо	5 отлично
Уровень сформированности компетенций	отсутствует	пороговый (базовый)	продвинутый	высокий (креативный)

**Содержание методических рекомендаций,
определяющих процедуры оценивания результатов освоения
дисциплины**

Текущая аттестация студентов. Текущая аттестация по дисциплине проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Оценка освоения учебной дисциплины «Правовые основы системы ценообразования при осуществлении контрактной деятельности» является комплексным мероприятием, которое в обязательном порядке учитывается и фиксируется ведущим преподавателем.

Текущая аттестация по дисциплине проводится в следующих формах: *устного опроса УО-1. самостоятельно подготовленного сообщения (доклада) УО-3. тестов ПР-1. кейс-задач ПР-11.*

Оценивание фактических результатов обучения студентов осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине).

- степень усвоения теоретических знаний.

- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы.

- результаты самостоятельной работы.

Посещаемость всех видов занятий фиксируется в журнале посещения занятий.

Промежуточная аттестация студентов. Промежуточная аттестация студентов проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

В соответствии с рабочим учебным планом видом промежуточной аттестации студентов в процессе изучения дисциплины «Основы системы ценообразования» является зачет (2 семестр). Зачет проводится в виде устного

собеседования в форме ответов на вопросы, поставленных преподавателем.
Возможно использование рейтинговой системы оценки.

Перечень оценочных средств (ОС)

№ п/п	Код ОС	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1	УО-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 темам/разделам дисциплины
2	УО-3	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской темы	Темы докладов, сообщений
3	ПР-1	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
4	ПР11	Ситуационные задачи	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	Задания для решения задач

Примечания: Тестовые по разделам дисциплины и кейс-задача хранятся в

методическом фонде кафедры БУ и АХД.

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ

1. Классификация цен и их система.
2. Современные условия ценообразования.
3. Основные вопросы ценообразования при переходе к рынку.
4. Теория спроса и проблемы ценообразования.
5. Конкуренстная среда и ценообразование.
6. Экономическая теория и возможности ее использования в практике ценообразования.

7. Место и роль цены в теориях потребительского поведения.
8. Особенности государственного регулирования цен в зарубежных странах.
9. Внутренние и внешние факторы ценообразования на предприятии.
10. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.
11. Основные факторы, оказывающие воздействие на цены.
12. Стратегия и тактика ценообразования в коммерческой политике фирмы.
13. Виды стратегий ценообразования и их разработка фирмой.
14. Методы ценообразования, применяемые фирмой.
15. Ценовая тактика фирмы и дифференциация цен.

Вопросы для устного опроса

1. Цена как экономическая категория
2. Формирование рыночной стоимости и цены
3. НДС как элемент цены. Сущность НДС
4. Классификация затрат в зависимости от способа их включения в себестоимость продукции
5. Функции цен
6. Взаимодействие цены, спроса и предложения
7. Методы ценообразования: содержание, достоинства, недостатки, сфера применения
8. Структура свободных розничных цен. Порядок их расчета на товары отечественного производства
9. Система цен и их классификация в РФ
10. Классификация цен мирового рынка
11. Понятие "франкирование цен", виды цен "франко"
12. Особенности установления свободных цен в РФ. Виды свободных цен. Элементы цены.
13. Таможенные пошлины как элемент цены: понятие, сущность,

порядок установления

14. Акциз как элемент цены: понятие, сущность, порядок расчета
15. Роль прибыли в формировании цен
16. Понятие цены в биржевой торговле
17. Ценообразование на различных типах рынков
18. Цены внешнеэкономических сделок
19. Методы государственного регулирования цен в РФ
20. Сущность цен справочных, прейскурантов, каталогов, проспектов
21. Надбавки к свободным ценам: сущность, виды, формирование,

сфера, практика установления

22. Цены предложения и международных товарных аукционов
23. Цены мирового товарного рынка
24. Понятия мирового товарного рынка и мировой цены
25. Понятие цены контракта и ее определение. Контракт купли-продажи
26. Механизм взаимосвязи между ценой, объемом реализации и

прибылью

27. Методы определения таможенной стоимости товара
28. Порядок формирования цен на импортные и экспортные товары
29. Взаимодействие цен и инфляции в современных условиях
30. Взаимосвязь цен и кредита как стоимостных категорий
31. Установление цен при различных формах сбытовой политики
32. Влияние монополии на уровень и динамику цен
33. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности

предприятия

34. Цены на информационные услуги и нематериальные активы
35. Роль России в формировании мировых цен на важнейшие товары
36. Роль цен в решении экономических проблем на макро- и микроуровнях, а также социальных проблем
37. Формирование цен на бытовые услуги и услуги ЖКХ
38. Мировые цены на продукцию ТЭК

39. Законодательное регулирование ценообразования в РФ
40. Формирование цен на услуги транспорта и связи
41. Особенности цен на экспортные товары и их отличие от внутренних

цен

42. Полезность товара как основа его оценки покупателем
43. Механизм определения общей экономической ценности товара
44. Необходимая информация, используемая до и после установления

цен

45. Закономерности и факторы формирования мировых цен
46. Проблемы ценообразования в современной экономике РФ.

Демпинговые цены

47. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням

цен.

48. Себестоимость как основной элемент цены
49. Регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой
50. Факторы, оказывающие влияние на формирование цен

Критерии выставления оценки студенту на зачете по дисциплине «Правовые основы ценообразования при осуществлении контрактной деятельности»

Баллы (рейтинг овой оценки)	Оценка зачета/ экзамена (стандартная)	Требования к сформированным компетенциям
85-100	<i>«отлично» /зачтено</i>	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
85-76	<i>«хорошо»/ зачтено</i>	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

61-75	«удовлетворительно» /зачтено	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
-------	---------------------------------	--

Методы активного обучения

В рамках заданных в ООП видов учебной работы, достижение поставленных целей и задач предполагается следующими интерактивными методами и технологиями:

- проблемно-установочные, визуализированные лекции с их компьютерной поддержкой и использованием слайдов и раздаточного материала.

- самостоятельная проработка студентом материала аудиторных занятий с привлечением источников учебно-методического и информационно-технологического обеспечения, рекомендованных в РПУД.

- подготовка к контрольным опросам, контрольным заданиям, тестированию, консультациям.

- анализ конкретных ситуаций, решение кейс-задач, проведение деловых игр, разбор типовых методик деятельности, стандартизированных алгоритмов подготовки и принятия решений, методических примеров экономических расчетов на практических занятиях.

- встречи с преподавателями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов в рамках СРС по дисциплине в сочетании с общими мероприятиями Инженерной школы и ее строительного кластера.