



Автономная некоммерческая образовательная организация  
высшего образования  
«Воронежский экономико-правовой институт»  
(АНОО ВО «ВЭПИ»)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор

по учебно-методической работе

А.Ю. Жильников

20 21 г.



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Б1.В.02 Ценообразование во внешней торговле

(наименование дисциплины (модуля))

38.05.02 Таможенное дело

(код и наименование специальности)

Направленность (профиль) / Специализация Товароведение и экспертиза  
во внешнеторговой деятельности

(наименование направленности (профиля) / специализации)

Квалификация выпускника Специалист таможенного дела

(наименование квалификации)

Форма обучения Очная, заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Воронеж 2021

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) рассмотрен и одобрен на заседании кафедры менеджмента АНОО ВО «ВЭПИ».

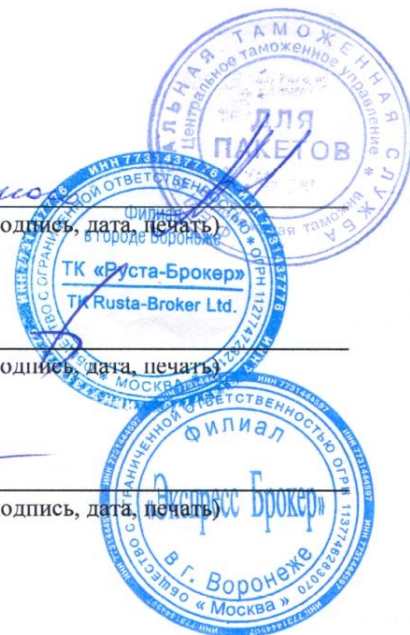
Протокол от « 17 » сентября 2021 г. № 2

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) согласован со следующими представителями работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся обучающиеся:

*И.о. начальника организационно-аналитического*  
*отделения Песиков А.В.*  
(должность, наименование организации, фамилия, инициалы, подпись, дата, печать)

*директор Ф-ля Вэпибизнес Г.В.*  
(должность, наименование организации, фамилия, инициалы, подпись, дата, печать)

*зам. директора Ресурсцентра Р.В.*  
(должность, наименование организации, фамилия, инициалы, подпись, дата, печать)



Заведующий кафедрой

И. В. Куксова

Разработчики:

Доцент

А. А. Галкин

## 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОП ВО

Целью проведения дисциплины является достижение следующих результатов обучения:

Код компетенции	Наименование компетенции
ПК-10	Способен определять стоимость кредитных и некредитных финансовых организаций, транснациональных организаций (включая акции, доли в уставном (складочном) капитале, имущественные комплексы или их части как обособленное имущество действующего бизнеса)
ПК-14	Способен организовать работу по назначению экспертиз и анализировать предложения по конкретным направлениям изучения рынка

В формировании данных компетенций также участвуют следующие дисциплины (модули), практики образовательной программы (по семестрам (курсам) их изучения):

- для очной формы обучения:

Наименование дисциплин (модулей), практик, ГИА	Этапы формирования компетенций по семестрам изучения									
	1 сем	2 сем	3 сем	4 сем	5 сем	6 сем	7 сем	8 сем	9 сем	сем. А
Валютное регулирование и валютный контроль				ПК-10						
Анализ и диагностика хозяйственной деятельности участника ВЭД							ПК-10			
Банковские операции и технологии									ПК-10	
Организация и техника внешнеэкономических операций					ПК-14					
Международный маркетинг							ПК-14			
Учебная практика (технологическая практика)						ПК-14				
Учебная практика (практика по получению первичных профессиональных умений и навыков)								ПК-10		
Производственная практика (преддипломная практика)										ПК-10 ПК-14
Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена										ПК-10 ПК-14
Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы										ПК-10 ПК-14

- для заочной формы обучения:

Наименование дисциплин (модулей), практик, ГИА	Этапы формирования компетенций по курсам изучения					
	1 курс	2 курс	3 курс	4 курс	5 курс	6 курс
Валютное регулирование и валютный контроль		ПК-10				
Анализ и диагностика хозяйственной деятельности участника ВЭД					ПК-10	

Банковские операции и технологии						ПК-10
Организация и техника внешнеэкономических операций			ПК-14			
Международный маркетинг					ПК-14	
Учебная практика (технологическая практика)				ПК-14		
Учебная практика (практика по получению первичных профессиональных умений и навыков)					ПК-10	
Производственная практика (преддипломная практика)						ПК-10 ПК-14
Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена						ПК-10 ПК-14
Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы						ПК-10 ПК-14

Этап дисциплины (модуля) в формировании компетенций соответствует:

- для очной формы обучения – 8 семестру;
- для заочной формы обучения – 4 курсу.

## 2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, шкалы оценивания

Показателями оценивания компетенций являются следующие результаты обучения:

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
ПК-10	ИПК-10.1. Контролирует соблюдение валютного законодательства Российской Федерации при перемещении через таможенную границу Таможенного союза товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней	Знать: механизм валютного регулирования в Российской Федерации, основы валютного контроля Уметь: управлять рисками при осуществлении валютного контроля Владеть: методами валютного контроля
	ИПК-10.2. Осуществляет декларирование товаров и валютных ценностей, в том числе в электронной форме	Знать: порядок заполнения и контроля таможенной декларации Уметь: заполнять и контролировать таможенную декларацию Владеть: навыками заполнения и контроля таможенной декларации
ПК-14	ИПК-14.1. Владеет навыками привлечения экспертов, определения задач анализа и исследования, использования результатов экспертизы	Знать: основные виды таможенных экспертиз, порядок их назначения, методы работы экспертов Уметь: работать с нормативными документами, регламентирующими качество товаров Владеть: навыками назначения и использования результатов экспертиз товаров
	ИПК-14.2. Формирует портфель предложений по конкретным направлениям, изучает рынок с целью определения перспектив развития организации	Знать: теоретические основы нахождения новых рыночных возможностей, принципы формирования и описание бизнес-идей. Уметь: оценивать перспективность и возможность практической реализации бизнес-идей. Владеть: методами анализа рынка с целью определения перспектив развития организации.

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины (модуля):

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	Тема 1. Рынок и ценообразование	ПК-10 (ИПК-10.1. ИПК-10.2.) ПК-14 (ИПК-14.1. ИПК-14.2.)	Знать: механизм валютного регулирования в Российской Федерации, основы валютного контроля; порядок заполнения и контроля таможенной декларации; основные виды таможенных экспертиз, порядок их назначения, методы работы экспертов; теоретические основы	Устный опрос, Тесты, реферат	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»

			<p>нахождения новых рыночных возможностей, принципы формирования и описание бизнес-идеи.</p> <p>Уметь: управлять рисками при осуществлении валютного контроля; заполнять и контролировать таможенную декларацию; работать с нормативными документами, регламентирующими качество товаров; оценивать перспективность и возможность практической реализации бизнес-идеи.</p> <p>Владеть: методами валютного контроля; навыками заполнения и контроля таможенной декларации; навыками назначения и использования результатов экспертиз товаров; методами анализа рынка с целью определения перспектив развития организации</p>		
2	Тема 2. Виды и функции цен	<p>ПК-10 (ИПК-10.1. ИПК-10.2.)</p> <p>ПК-14 (ИПК-14.1. ИПК-14.2.)</p>	<p>Знать: механизм валютного регулирования в Российской Федерации, основы валютного контроля; порядок заполнения и контроля таможенной декларации; основные виды таможенных экспертиз, порядок их назначения, методы работы экспертов; теоретические основы нахождения новых рыночных возможностей, принципы формирования и описание бизнес-идеи.</p> <p>Уметь: управлять рисками при осуществлении валютного контроля; заполнять и контролировать таможенную декларацию; работать с нормативными документами, регламентирующими качество товаров; оценивать перспективность и возможность практической реализации бизнес-идеи.</p> <p>Владеть: методами валютного контроля; навыками заполнения и контроля таможенной декларации; навыками назначения и использования результатов экспертиз товаров; методами анализа рынка с целью определения перспектив развития организации</p>	Устный опрос, Тесты, реферат, задачи, ситуационные задачи	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»
3	Тема 3. Регулирование цен	<p>ПК-10 (ИПК-10.1. ИПК-10.2.)</p>	<p>Знать: механизм валютного регулирования в Российской Федерации, основы валютного</p>	Устный опрос, Тесты, реферат, задачи,	«отлично» «хорошо» «удовлетвори

		ПК-14 (ИПК-14.1. ИПК-14.2.)	<p>контроля; порядок заполнения и контроля таможенной декларации; основные виды таможенных экспертиз, порядок их назначения, методы работы экспертов; теоретические основы нахождения новых рыночных возможностей, принципы формирования и описание бизнес-идеи.</p> <p>Уметь: управлять рисками при осуществлении валютного контроля; заполнять и контролировать таможенную декларацию; работать с нормативными документами, регламентирующими качество товаров; оценивать перспективность и возможность практической реализации бизнес-идеи.</p> <p>Владеть: методами валютного контроля; навыками заполнения и контроля таможенной декларации; навыками назначения и использования результатов экспертиз товаров; методами анализа рынка с целью определения перспектив развития организации</p>	ситуационные задачи	тельно» «неудовлетворительно»
4	Тема 4. Ценообразование и структура рынка	ПК-10 (ИПК-10.1. ИПК-10.2.) ПК-14 (ИПК-14.1. ИПК-14.2.)	<p>Знать: механизм валютного регулирования в Российской Федерации, основы валютного контроля; порядок заполнения и контроля таможенной декларации; основные виды таможенных экспертиз, порядок их назначения, методы работы экспертов; теоретические основы нахождения новых рыночных возможностей, принципы формирования и описание бизнес-идеи.</p> <p>Уметь: управлять рисками при осуществлении валютного контроля; заполнять и контролировать таможенную декларацию; работать с нормативными документами, регламентирующими качество товаров; оценивать перспективность и возможность практической реализации бизнес-идеи.</p> <p>Владеть: методами валютного контроля; навыками заполнения и контроля таможенной декларации; навыками назначения и использования результатов</p>	Устный опрос, Тесты, реферат, задачи, ситуационные задачи	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»

			экспертиз товаров; методами анализа рынка с целью определения перспектив развития организации		
5	Тема 5. Элементы цены и их влияние на уровень цены	ПК-10 (ИПК-10.1. ИПК-10.2.) ПК-14 (ИПК-14.1. ИПК-14.2.)	<p>Знать: механизм валютного регулирования в Российской Федерации, основы валютного контроля; порядок заполнения и контроля таможенной декларации; основные виды таможенных экспертиз, порядок их назначения, методы работы экспертов; теоретические основы нахождения новых рыночных возможностей, принципы формирования и описание бизнес-идеи.</p> <p>Уметь: управлять рисками при осуществлении валютного контроля; заполнять и контролировать таможенную декларацию; работать с нормативными документами, регламентирующими качество товаров; оценивать перспективность и возможность практической реализации бизнес-идеи.</p> <p>Владеть: методами валютного контроля; навыками заполнения и контроля таможенной декларации; навыками назначения и использования результатов экспертиз товаров; методами анализа рынка с целью определения перспектив развития организации</p>	Устный опрос, Тесты, реферат, задачи, ситуационные задачи	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»
6	Тема 6.Ценовая политика организации	ПК-10 (ИПК-10.1. ИПК-10.2.) ПК-14 (ИПК-14.1. ИПК-14.2.)	<p>Знать: механизм валютного регулирования в Российской Федерации, основы валютного контроля; порядок заполнения и контроля таможенной декларации; основные виды таможенных экспертиз, порядок их назначения, методы работы экспертов; теоретические основы нахождения новых рыночных возможностей, принципы формирования и описание бизнес-идеи.</p> <p>Уметь: управлять рисками при осуществлении валютного контроля; заполнять и контролировать таможенную декларацию; работать с нормативными документами, регламентирующими качество товаров; оценивать перспективность и возможность практической</p>	Доклад, тесты	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»



			реализации бизнес-идеи. Владеть: методами валютного контроля; навыками заполнения и контроля таможенной декларации; навыками назначения и использования результатов экспертиз товаров; методами анализа рынка с целью определения перспектив развития организации		
ИТОГО			Форма контроля	Оценочные средства промежуточной аттестации	Шкала оценивания
			Экзамен	Ответ на билет	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»

**Критерии оценивания результатов обучения для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

**Шкала оценивания устного опроса**

Критерий оценки	Оценка			
	отлично	Хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
полнота ответа	полностью раскрыто содержание вопроса	содержание вопроса в основном раскрыто	неполное знание теоретического материала	не раскрыто основное содержание учебного материала
правильность ответа	материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология; продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию преподавателя.	в изложении допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя.	непоследовательн о раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; имеются затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии,	обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии,

Использование примеров	теоретические положения подкреплены конкретными примерами, показана способность применять их в новой ситуации;	Приводятся примеры, не раскрывающие в полной мере теоретические положения	не может применить теорию в новой ситуации	Не приводятся примеры
Самостоятельность ответа	ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов	ответ прозвучал самостоятельно, с одним наводящим вопросом	При ответе использованы наводящие вопросы преподавателя	Не может самостоятельно ответить на вопрос

### Шкала оценивания реферата

Критерий оценки	Оценка			
	отлично	Хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
полнота изложения	Реферат является информативным, объективно передаёт исходную информацию, а также корректно оценивает материал, содержащийся в первоисточнике	Не раскрыты отдельные вопросы	Тема раскрыта частично	Тема раскрыта не полностью
степень использования в работе результатов исследований и установленных научных фактов	В работе в полной мере использованы результаты исследований и установленных научных фактов по данной теме	В работе частично использованы результаты исследований и установленных научных фактов по данной теме	В работе использованы некоторые результаты исследований и установленных научных фактов по данной теме	В работе не использованы результаты исследований и установленных научных фактов по данной теме
дополнительные знания, использованные при написании работы	В работе в полной мере использованы дополнительные знания	В работе частично использованы дополнительные знания	В работе использованы некоторые дополнительные знания	В работе не использованы дополнительные знания
Уровень владения тематикой	Полностью владеет темой	Не владеет отдельными вопросами по данной теме	Частично владеет темой	Не владеет темой
логичность подачи материала	Материал изложен логично	Иногда логичность изложения нарушается	Логичность прослеживается слабо	Материал изложен нелогично
Правильность цитирования источников	Источники процитированы правильно, нет плагиата	Незначительные ошибки в цитировании	Грубые ошибки в цитировании источников	Допущен плагиат
правильное оформление работы	Реферат оформлен правильно	Незначительные ошибки в оформлении	Грубые ошибки в оформлении	Реферат оформлен неправильно
соответствие реферата	Реферат полностью соответствует	Реферат соответствует	Реферат частично соответствует	Реферат не соответствует стандартам

стандартным требованиям	стандартам	стандартам, но допущены незначительные отступления	стандартам	
-------------------------	------------	--	------------	--

### Шкала оценивания ситуационной задачи

Критерий оценки	Оценка			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
Формулировка конкретных проблем кейса	Приводит точные формулировки проблем кейса, верно раскрывает содержание проблем	Допускает некоторые неточности при формулировке конкретных проблем кейса, а также в раскрытии содержания проблем	Демонстрирует недостаточно правильные формулировки проблем кейса	Допускает существенные ошибки при формулировке конкретных проблем кейса
Подбор информационного источника по кейс-задаче	Использует для задания как рекомендованные источники информации преподавателем, так и самостоятельно подобранные источники	Использует более одного рекомендованного преподавателем источника информации	Использует только один рекомендованный преподавателем источник информации	Отсутствуют ссылки на источники информации, необходимые для решения кейс-задачи
Рассмотрение альтернатив решения проблем кейс-задачи	Доказательно приводит комплекс мероприятий по решению каждой проблемы кейс-задачи	Демонстрирует доказательства решения по отдельным проблемам	Демонстрирует не убедительные доказательства решения одной проблемы кейса	Не демонстрирует решения проблем кейса
Презентация решений кейса	Представляется обоснованный вывод решению поставленной задачи кейса	Испытывает затруднения при обоснованности вывода решений задачи кейса	Демонстрирует вывод, носящий краткий характер и затрудненный для понимания	Не приводит вывода

### Шкала оценивания задачи

Критерий оценки	Оценка			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
Понимание ситуации, находящейся в основе решения задачи	Самостоятельно вникает в суть ситуации, находящуюся в основе решения задачи	Понимает ситуацию, находящуюся в основе решения задачи с наводящими указаниями	Делает определённые ошибки в понимании ситуации, находящейся в основе решения задачи	Неверно понимает ситуацию, находящуюся в основе решения задачи
Знание необходимых расчетных методик и формул	Применяет теоретический материал для поиска необходимых расчетных	Находит соответствующие заданию расчетные методики и формулы с наводящими указаниями	Находит соответствующие заданию расчетные методики и формулы	Не знает необходимые расчетные методики и формулы, не может найти их в готовом

	методик и формул			теоретическом материале
Правильность хода рассуждений	Ход рассуждений не содержит ошибок	Ход рассуждений меняет по мере получения наводящих указаний.	Ход рассуждений содержит определенные ошибки.	Не может рассуждать по поводу выполнения задания или ход рассуждений содержит грубые ошибки.
Применение формул или алгоритма действий для решения многошаговых заданий	Может решать многошаговые задания с использованием нескольких формул, или нескольких алгоритмов действий	Решает только одношаговые задачи с наводящими указаниями по использованию формул или алгоритмов действий	В применения формул или алгоритма действий решает только простые задачи, подставляя значения в имеющуюся формулу или	Не может высказать никаких предположений о том, как применять готовые формулы или алгоритма действий
Понимание логики и многовариантности развития событий	Рассматривает несколько сценариев развития событий и правильно анализирует их, находя нужные решения	Рассматривает только один сценарий развития событий и анализирует их с некоторыми недостатками	Не всегда понимает, как будут развиваться события в дальнейшем и анализирует их с наводящими указаниями	Делает неверные выводы по дальнейшему развитию событий.
Решение задачи с изменением ситуации, находящейся в основе решения	Самостоятельно вникает в суть изменения ситуации, находящуюся в основе решения задачи	Понимает изменение ситуации, находящейся в основе решения задачи с наводящими указаниями	Делает определенные ошибки в понимании изменений ситуации, находящейся в основе решения задачи	Неверно понимает изменения в ситуацию, находящуюся в основе решения задачи
Последовательность в определении шагов выполнения задачи	Строгая последовательность в определении шагов выполнения задания	Несущественное нарушение последовательности в определении шагов выполнения задания	Существенное нарушение последовательности и в определении шагов выполнения задания	Непоследовательность в определении
Умение самостоятельно составить задачу по заданной теме	Самостоятельно и правильно составляет задачу по теме	Составляет задачу по теме с наводящими указаниями	Составляет задачу по теме по образцу	Не может самостоятельно составить задачу

### 5. Критерии оценивания ответа на экзамене:

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он продемонстрировал знание основного теоретического содержания дисциплин учебного плана образовательной программы высшего образования, умение показать уровень сформированности практических профессиональных умений и навыков, способность четко и аргументировано отвечать на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он продемонстрировал недостаточно полное знание основного теоретического

содержания дисциплин учебного плана образовательной программы высшего образования, проявил неявное умение продемонстрировать уровень сформированности практических профессиональных умений и навыков, давал не всегда четкие и логичные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он продемонстрировал неглубокие знания основного теоретического содержания дисциплин учебного плана образовательной программы высшего образования, а также испытывал существенные затруднения при ответе на дополнительные вопросы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он продемонстрировал отсутствие знаний основного теоретического содержания дисциплин учебного плана образовательной программы высшего образования при ответе на вопросы билета.

### **3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

#### **1 ЭТАП – Текущий контроль освоения дисциплины**

##### 3.1. Вопросы для устного опроса:

1. Основные теории ценообразования.
2. Место налога на добавленную стоимость в структуре цены.
3. Место и роль цены в системе экономических категорий.
4. Место акцизов в структуре цены.
5. Налоги в структуре цены.
6. Мировой опыт государственного регулирования цен.
7. Виды цен по способу включения в них транспортных расходов.
8. Статистика цен.
9. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии.
10. Издержки и прибыль, их роль в формировании цен.
11. Ценообразование и инфляция.
12. Ценообразование на рынке недвижимости.
13. Ценообразование на рынке транспортных услуг.
14. Цены на социальные услуги.
15. Ценообразованием на мировых товарных рынках.
16. Анализ признаков монопольно высоких цен.
17. Механизм формирования рыночной цены.
18. Понятия «цена» и «ценовая политика» с точки зрения маркетинга.
19. Понятие индексов цен. Методика их расчета.
20. Методы государственного вмешательства в политику ценообразования.
21. Цена как фактор стимулирования экономического роста.
22. Новаторские концепции ценообразования.
23. Политика сдерживания цен
24. Ценовая эластичность

## 25. Потребительская стоимость товара и цена.

## 3.2. Примерный перечень тем рефератов:

1. История ценообразования в России.
2. Государственная ценовая политика и регулирование ценообразования в РФ на современном этапе.
3. Зарубежный опыт государственного регулирования цен в условиях рыночной экономики.
4. Мировой опыт реформирования ценообразования.
5. Взаимосвязь установления цены с исследованиями маркетинга.
6. Учет жизненного цикла товара в процессе ценообразования.
7. Ценообразование и налоговая система.
8. Взаимодействие цен с финансово-кредитной системой.
9. Влияние денежного обращения и инфляции на формирование цен.
10. Оценка риска в расчетах цен.
11. Особенности ценообразования на продукцию предприятия в условиях неопределенности рыночной среды.
12. Особенности ценообразования на различных типах рынка.
13. Формы индексной оценки динамики цен.
14. Методы ценообразования.
15. Конкурентная реактивность рынка и индексы рыночной концентрации товаров.
16. Виды цен.
17. Формирование цен в рыночных условиях.
18. Ценовая дискриминация.
19. Роль прогнозирования в ценообразовании. Прогнозные цены.
20. Особенности ценообразования во внешней торговле

## Общие критерии оценивания

№ п/п	Процент правильных ответов	Оценка
1	86 % – 100 %	5 («отлично»)
2	70 % – 85 %	4 («хорошо»)
3	51 % – 69 %	3 (удовлетворительно)
4	50 % и менее	2 (неудовлетворительно)

## Задания закрытого типа

## Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора	№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора
1	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	31	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.

2	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	32	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
3	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	33	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
4	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	34	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
5	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	35	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
6	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	36	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
7	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	37	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
8	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	38	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
9	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	39	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
10	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	40	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
11	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	41	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
12	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	42	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
13	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	43	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
14	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	44	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
15	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	45	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
16	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	46	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
17	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	47	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
18	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	48	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
19	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	49	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
20	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	50	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
21	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	51	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
22	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	52	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
23	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	53	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
24	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	54	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
25	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	55	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
26	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	56	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
27	ПК-14	ИПК-14.1.	57	ПК-14	ИПК-14.1.

		ИПК-14.2.			ИПК-14.2.
28	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	58	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
29	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	59	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
30	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	60	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.

#### Ключ ответов

Тема 1. № вопроса	Верный ответ	Тема 2. № вопроса	Верный ответ	Тема 3. № вопроса	Верный ответ
1	2	11	4	21	1
2	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А	12	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А	22	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А
3	1	13	2,4,1,3	23	2,4,1,3
4	1,2	14	1,3,4	24	3,4
5	4	15	3	25	1
6	4	16	2	26	2
7	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А	17	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А	27	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А
8	1,3,2,4	18	4,1,2,3	28	1,3,2,4
9	1,3	19	1,2,3	29	1,2,4
10	1	20	3	30	3,4

#### Ключ ответов

Тема 4. № вопроса	Верный ответ	Тема 5. № вопроса	Верный ответ	Тема 6. № вопроса	Верный ответ
31	3	41	3	51	2
32	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А	42	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А	52	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А
33	1	43	1	53	4,1,2,3
34	3,4	44	1,2	54	1,2,3
35	1,3	45	2	55	4
36	2,3	46	2	56	2
37	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А	47	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А	57	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А
38	4,1,2,3	48	4,1,2,3	58	1
39	2	49	1,3,4	59	1,2,3
40	3	50	4	60	2

### Тема 1. Рынок и ценообразование

#### Задание № 1

Выберите правильный ответ

Цена товара окончательно формируется:

1. В производстве;
2. На рынке;
3. В процессе потребления;
4. В процессе распределения.



## Задание № 2

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Биржевая цена	А	цена продукта, назначенная и контролируемая индивидуальным предпринимателем, группой предпринимателей или государством, а не формируемая на рынке
2	Гибкая цена	Б	цена, устанавливаемая по договоренности между производителем (продавцом) и потребителем (покупателем) продукции; эта цена может отличаться от цен свободного рынка
3	Договорная цена	В	политика установления цен в зависимости от конкретной ситуации на рынке; преобладает на рынках, где заключаются индивидуальные сделки, однако при массовой продаже товаров является нетипичной
4	Назначенная цена	Г	цена товаров, реализуемых в порядке биржевой торговли

## Задание № 3

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Постановка целей ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; выбор способа ценообразования; определение стратегии ценообразования; установление цен;
2. Постановка целей ценообразования; выбор способа ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; определение стратегии ценообразования; установление цен;
3. Постановка целей ценообразования; выбор способа ценообразования; определение стратегии ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; установление цен;
4. Анализ факторов, влияющих на ценообразование; постановка целей ценообразования; определение стратегии ценообразования; выбор способа ценообразования; установление цен.

## Задание № 4

Выберите несколько правильных ответов

Внутренние факторы ценообразования:

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

## Задание № 5

Выберите правильный ответ

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.

## Задание № 6

Выберите правильный ответ

Цена выражает:

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

## Задание № 7

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Назначенная цена	А	цена товара в условиях оптовой продажи, по которой производственное предприятие или сбытовая организация реализует свой товар крупными партиями (оптом)
2	Номинальная цена	Б	теоретическая цена товара или услуги при условии равновесия спроса и предложения, цена долговременного равновесия
3	Нормальная цена	В	нарицательная, официальная цена в отличие от рыночной цены
4	Оптовая цена	Г	цена продукта, назначенная и контролируемая индивидуальным предпринимателем, группой предпринимателей или государством, а не формируемая на рынке

## Задание № 8

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Постановка целей ценообразования;
2. Выбор способа ценообразования;
3. Анализ факторов, влияющих на ценообразование;
4. Определение стратегии ценообразования и установление цен.

## Задание № 9

Выберите несколько правильных ответов

Внешние факторы, влияющие на ценообразование:

1. Общий покупательский спрос на продукцию;

2. Себестоимость продукции;
3. Сезонность покупательского спроса;
4. Качество материалов и труда.

#### Задание № 10

Выберите правильный ответ  
К переменным расходам относят;

1. Материальные затраты;
2. Расходы на реализацию;
3. Амортизационные отчисления;
4. Общехозяйственные расходы.

### Тема 2. Виды и функции цен

#### Задание № 11

Выберите правильный ответ

Какое определение цены наиболее верно в современных условиях  
хозяйствования:

1. Цена – денежное выражение стоимости товара;
2. Цена – форма выражения ценности, полезности благ, проявляющаяся в процессе обмена;
3. Цена – количество денег, за которое продавец согласен купить, а покупатель готов продать единицу товара или услуги;
4. Цена – это количество денег, других товаров и услуг, величина процента, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги.

#### Задание № 12

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал признакам,  
перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	В зависимости от роли государства	А	Временные, бессрочные
2	По контролю государства	Б	Оптовые, розничные
3	По количеству товара	В	Контролируемые, неконтролируемые
4	По периоду установления	Г	Свободные, регулируемые

#### Задание № 13

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Определение спроса на товар;
2. Исследование типа рынка;
3. Определение издержек;
4. Постановка задач ценообразования.

#### Задание № 14

Выберите несколько правильных ответов

В зависимости от государственного воздействия и регулирования, и степени конкуренции на рынке существуют следующие виды цен:

1. Свободные;
2. Оптовые;
3. Рыночные;
4. Регулируемые.

#### Задание № 15

Выберите правильный ответ

Основоположниками трудовой теории стоимости являются:

1. А.Маршалл;
2. Аристотель и Ксенофонт;
3. У.Петти, А.Смит;
4. Д.Рикардо, П.Самуэльсон.

#### Задание № 16

Выберите правильный ответ

Какая функция цены исторически наиболее древняя:

1. Функция стимулирования научно-технического прогресса;
2. Учетно-измерительная функция;
3. Функция балансировки спроса и предложения;
4. Регулирующая.

#### Задание № 17

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Измерительная функция	А	выражается в том, что отражает изменения спроса на те или иные товары в связи с изменением потребности и сигнализирует об этом производителям, чтобы они оперативно изменяли объем и структуру производства
2	Регулирующая функция	Б	проявляется в увеличении объема производства и увеличении объема потребления
3	Стимулирующая функция	В	проявляется в движении, распределении ресурсов и товаров и услуг между экономическими субъектами
4	Ориентирующая функция	Г	с помощью цен измеряются относительные ценности ресурсов и товаров, результаты коммерческой деятельности фирмы

#### Задание № 18

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Выбор метода ценообразования;
2. Выбор рыночной стратегии ценообразования;

3. Установление окончательной цены;
4. Анализ цен конкурентов.

#### Задание № 19

Выберите несколько правильных ответов  
Назовите виды свободных цен:

1. Цена спроса;
2. Цена предложения;
3. Цена производства;
4. Конкурирующая цена.

#### Задание № 20

Выберите правильный ответ  
К.Маркс был сторонником;

1. Теории предельной полезности;
2. Теории цены;
3. Трудовой теории стоимости;
4. Теории факторов производства.

### Тема 3. Регулирование цен

#### Задание № 21

Выберите правильный ответ  
В каких условиях формируется уровень цен?

1. В условиях рыночной конкуренции;
2. В условиях монополии;
3. В условиях свободной торговли;
4. В условиях внешней торговли;

#### Задание № 22

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям,  
перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Антимонопольное регулирование	А	регулирование цен, разрешенных для назначения на данные продукты государственным органом; ценовой контроль может быть целенаправленным или может применяться с более общими намерениями, для контролирования инфляции
2	Государственное регулирование цен	Б	государственное регулирование цен отдельных видов товаров в отдельные периоды времени
3	Контроль за ценами	В	механизм воздействия на процессы формирования, установления, изменения и применения цен со стороны государственных органов

			власти путем реализации законодательных, административных, бюджетно-финансовых, налоговых, валютных, таможенных и других мер с целью стабилизации экономических процессов в государстве; осуществляется в форме прямого и косвенного регулирования цен.
4	Ценовой контроль	Г	система административных, экономических и законодательных мер, проводимых государством и направленных на обеспечение условий развития конкуренции, недопущение чрезмерной монополизации рынка и злоупотреблений монопольной властью

### Задание № 23

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Определение спроса на товар;
2. Исследование типа рынка;
3. Определение издержек;
4. Постановка задач ценообразования.

### Задание № 24

Выберите несколько правильных ответов

Цель ценообразования по обеспечению выживаемости ставится фирмами, если:

1. Конкуренция незначительна;
2. Потребности покупателей стабильны;
3. Конкуренция значительна;
4. Потребности покупателей меняются значительно.

### Задание № 25

Выберите правильный ответ

Где может метод полных затрат получить широкое распространение?

1. На предприятиях с четко выраженной товарной дифференциацией;
2. Любое крупное предприятие может применять данный метод;
3. На предприятиях, где отсутствует товарная дифференциация;
4. Предприятие, которое недавно вошло на рынок может применять данный метод.

### Задание № 26

Выберите правильный ответ

Торговая надбавка устанавливается, как правило, в процентах к:

1. Цене приобретения товара (с НДС);
2. Свободной отпускной цене (без НДС);
3. Цене приобретения товара (без НДС);

## 4. Закупочной цене сельхозпродукции (с НДС).

## Задание № 27

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Регулирование антидемпинговое	А	вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования; может осуществляться прямыми (лимитирование цен и их субсидирование из средств государственного бюджета) и косвенными (использование средств налоговой политики, финансирование научно-исследовательских работ, применение дифференцированной кредитной политики, изменение методов таможенной политики, государственные заказы частным компаниям и др.) методами
2	Регулирование антимонопольное	Б	регулирование цен, разрешенных для назначения на данные продукты государственным органом; ценовой контроль может быть целенаправленным (например, в интересах определенных групп покупателей или поставщиков) или может применяться с более общими намерениями, для контролирования инфляции
3	Ценовой контроль	В	комплекс осуществляемых государством экономических, административных и законодательных мер по обеспечению условий эффективного функционирования конкурентного рынка и недопущению его чрезмерной монополизации
4	Регулирование цен государственное	Г	совокупность мероприятий государства, направленных против продажи на внутреннем рынке импортируемых товаров по демпинговым ценам, которые существенно ниже внутренних в стране-производителе или ниже мировых; антидемпинговым законодательством определяются критерии демпинговой цены, ответственность и последствия за нанесение демпингового ущерба

			стране-импортеру
--	--	--	------------------

### Задание № 28

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Постановка целей ценообразования;
2. Выбор способа ценообразования;
3. Анализ факторов, влияющих на ценообразование;
4. Определение стратегии ценообразования и установление цен.

### Задание № 29

Выберите несколько правильных ответов

В коммерческие расходы у производителя продукции включены:

1. Расходы на проведение выставок;
2. Расходы по изучению спроса;
3. Цеховые расходы;
4. Транспортные расходы по реализации готовой продукции.

### Задание № 30

Выберите несколько правильных ответов

Регулирование цен в России осуществляют:

1. Федеральная налоговая служба РФ;
2. Министерство экономического развития и торговли РФ;
3. Правительство РФ;
4. Субъекты РФ.

## Тема 4. Ценообразование и структура рынка

### Задание № 31

Выберите правильный ответ

Для определения рыночной структуры учитывается:

1. Эластичность спроса по цене;
2. Эластичность спроса по доходу;
3. Количество производителей и продавцов на рынке;
4. Уровень цен.

### Задание № 32

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Рынок	А	место периодической торговли
2	Валютный рынок	Б	учреждение, в котором осуществляется купля-продажа ценных бумаг, валюты по рыночным ценам либо товаров, продающихся по стандартам или образцам
3	Биржа	В	система устойчивых экономических и организационных отношений, связанных с операциями купли-



			продажи иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах
4	Ярмарка	Г	совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которых осуществляется реализация товарной продукции и окончательно признается общественный характер заключенного в ней труда

### Задание № 33

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Постановка целей ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; выбор способа ценообразования; определение стратегии ценообразования; установление цен;
2. Постановка целей ценообразования; выбор способа ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; определение стратегии ценообразования; установление цен;
3. Постановка целей ценообразования; выбор способа ценообразования; определение стратегии ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; установление цен;
4. Анализ факторов, влияющих на ценообразование; постановка целей ценообразования; определение стратегии ценообразования; выбор способа ценообразования; установление цен.

### Задание № 34

Выберите несколько правильных ответов

Для определения таможенной стоимости цена товара, фактически уплаченная , может корректироваться на:

1. Транспортные расходы от таможенной границы до организации-импортера;
2. Комиссионные расходы по закупке товара покупателем;
3. Транспортные расходы до таможенной границы;
4. Стоимость комплектующих изделий, предоставляемых импортером экспортеру.

### Задание № 35

Выберите несколько правильных ответов

К факторам, влияющим на формирование мировых цен, относятся:

1. Издержки производства;
2. Конкуренция на внутреннем рынке;
3. Техничко-экономические параметры товара;
4. Конкуренция.

### Задание № 36

Выберите несколько правильных ответов

В цену подакцизного товара, реализуемого оптовой организацией в розничную торговлю, если все контрагенты – плательщики НДС, включены:

1. Акциз;
2. Свободная отпускная цена (без НДС);
3. Оптовая надбавка;
4. Свободная отпускная цена (с НДС).

### Задание № 37

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Сбытовая скидка	А	скидка с цены товара за досрочную его оплату; применяется также в случае, если поставленный товар оказывается более низкого качества или иного образца, чем это было предусмотрено в контракте
2	Совокупная скидка	Б	доля цены конечной продажи, право на получение которой имеет организация, обеспечившая эту продажу
3	Торговая скидка	В	распространенная в бизнесе практика, когда поставщик предлагает распространителям - розничной торговле – скидку на общий объем закупок за определенный период времени (обычно один год), а не скидки на каждый заказ
4	Декорт	Г	скидка с оптовой цены, предоставляемая предприятием-поставщиком снабженческо-сбытовой организации за выполнение функций по сбыту продукции

### Задание № 38

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Выбор метода ценообразования;
2. Выбор рыночной стратегии ценообразования;
3. Установление окончательной цены;
4. Анализ цен конкурентов.

### Задание № 39

Выберите правильный ответ

Кривая спроса на продукцию конкурентной фирмы:

1. Имеет отрицательный наклон;
2. Горизонтальная линия при данном уровне цены;
3. Вертикальная линия при данном объеме предложения;
4. Имеет положительный наклон.

### Задание № 40

Выберите правильный ответ  
Структурные элементы оптовой надбавки:

1. Себестоимость;
2. НДС;
3. Издержки обращения;
4. Единый социальный налог.

### Тема 5. Элементы цены и их влияние на уровень цены

#### Задание № 41

Выберите правильный ответ

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

1. Фирма находится в равновесии, когда ее предельный доход равен предельным издержкам;
2. Кривая предельных издержек пересекает кривую средних издержек в точке, соответствующей минимальному значению АТС;
3. Кривая спроса на продукт фирмы имеет отрицательный наклон;
4. Кривая спроса на продукт фирмы – горизонтальная линия.

#### Задание № 42

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Индекс курсов	А	ведущий индекс по фондовым биржам и фондовым отделам других бирж
2	Доу-Джонса	Б	общий фондовый индекс, характеризующий все акции, занесенные на "большую доску" биржи
3	Нью-Йоркской фондовой биржи	В	средний показатель курсов акций группы крупнейших компаний США; представляет среднеарифметическую величину ежедневных котировок на момент закрытия биржи
4	Российский фондовый	Г	стратегический показатель состояния рынка ценных бумаг; рассчитывается путем деления суммы курсов ряда ценных бумаг либо на количество выпусков, либо на делитель, учитывающий покупку ценных бумаг в несколько приемов и другие изменения в капитализации

#### Задание № 43

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Постановка целей ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; выбор способа ценообразования; определение стратегии ценообразования; установление цен;
2. Постановка целей ценообразования; выбор способа ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; определение стратегии ценообразования; установление цен;
3. Постановка целей ценообразования; выбор способа ценообразования; определение стратегии ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; установление цен;
4. Анализ факторов, влияющих на ценообразование; постановка целей ценообразования; определение стратегии ценообразования; выбор способа ценообразования; установление цен.

#### Задание № 44

Выберите несколько правильных ответов  
Внутренние факторы ценообразования:

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

#### Задание № 45

Выберите правильный ответ  
Кривая спроса на продукцию конкурентной фирмы:

1. Имеет отрицательный наклон;
2. Горизонтальная линия при данном уровне цены;
3. Вертикальная линия при данном объеме предложения;
4. Имеет положительный наклон.

#### Задание № 46

Выберите правильный ответ  
Если цена продукта недостаточна, чтобы покрыть средние затраты на его производство, то фирма должна:

1. Остановить производство как можно скорее;
2. Продолжать производство товаров на уровне, где  $P=MC$ , если  $P>AVC$ ;
3. Выбрать новую технологию;
4. Сократить накладные расходы.

#### Задание № 47

Установите соответствие  
Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Индекс потребительских цен	А	индекс рыночной концентрации товаров разных фирм, представленных на рынке; исчисляется как сумма квадратов

			долей (удельного веса) рынка товаров каждой из фирм; наибольшее значение имеет при монополизации рынка
2	Индекс Ласпейреса	Б	показатель уровня цен, рассчитываемый на базе продаваемого в текущем периоде набора товаров, т.е. фиксируется количество произведенной продукции за отчетный период
3	Индекс Пааше	В	показатель уровня цен, рассчитываемый на базе цен определенного набора товаров; отношение общей расчетной стоимости проданных товаров к суммарной фактической выручке в базисном периоде
4	Индекс Херфиндаля-Хиршмана	Г	относительный показатель динамики стоимости корзины потребительских товаров и услуг (продовольственных товаров, жилья, промышленных товаров массового потребления, топлива, электроэнергии и др.); является основным показателем уровня инфляции в стране и рассчитывается ежемесячно

#### Задание № 48

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Выбор метода ценообразования;
2. Выбор рыночной стратегии ценообразования;
3. Установление окончательной цены;
4. Анализ цен конкурентов.

#### Задание № 49

Выберите несколько правильных ответов

В зависимости от государственного воздействия и регулирования, и степени конкуренции на рынке существуют следующие виды цен:

1. Свободные;
2. Оптовые;
3. Рыночные;
4. Регулируемые.

#### Задание № 50

Выберите правильный ответ

Какое из следующих определений наиболее точно соответствует понятию «нормальная прибыль»:

1. Прибыль, получаемая типичной фирмой в отрасли;
2. Прибыль, которую фирма получила бы при нормальном ведении дел;

3. Минимальная прибыль, необходимая для того, чтобы фирма оставалась в пределах данного направления деятельности;
4. Прибыль, обеспечивающая предпринимателю комфортный уровень жизни.

### Тема 6. Ценовая политика организации

#### Задание № 51

Выберите правильный ответ

Готовность покупать дополнительные единицы производимого товара только по более низкой цене лучше всего объясняет:

1. Эффект замещения;
2. Принцип убывающей предельной полезности;
3. Эффект дохода;
4. Закон предложения.

#### Задание № 52

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Закон предложения	А	закон, согласно которому цена товара определяется его стоимостью, зависит от стоимости денежного материала и колеблется вокруг стоимости товара под влиянием соотношения между спросом и предложением
2	Закон спроса	Б	объективный экономический закон, регулирующий связи между товаропроизводителями, распределение и стимулирование общественного труда в условиях товарно-денежных отношений, согласно которому производство и обмен товарами осуществляются на основе их стоимости, величина последней измеряется общественно необходимыми затратами труда, уровнем спроса и предложения
3	Закон стоимости	В	закон, в соответствии с которым рост цены товаров приводит к снижению величины спроса на них; при прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше товаров, чем по высокой; обратная зависимость между ценой товара и величиной покупательного спроса на него
4	Закон цен	Г	экономическое правило, в соответствии с которым с ростом цен товаров увеличивается объем предложения этих товаров: продавцы предлагают больше товаров при

			высоких ценах и меньше – при низких ценах
--	--	--	---

## Задание № 53

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Выбор метода ценообразования;
2. Выбор рыночной стратегии ценообразования;
3. Установление окончательной цены;
4. Анализ цен конкурентов.

## Задание № 54

Выберите несколько правильных ответов

В случае, если предельные издержки превышают средние издержки при объеме производства, фирма, максимизирующая прибыль:

1. Получает положительную прибыль;
2. Выбирает объем производства, соответствующий точке, расположенной правее минимума кривой средних издержек;
3. Не прекращает производства;
4. Переходит в другую отрасль.

## Задание № 55

Выберите правильный ответ

Если цена товара ниже точки пересечения кривой спроса и кривой предложения, то возникает:

1. Избыток;
2. Рост безработицы;
3. Рост благосостояния продавца;
4. Дефицит.

## Задание № 56

Выберите правильный ответ

Торговая надбавка устанавливается, как правило, в процентах к:

1. Цене приобретения товара (с НДС);
2. Свободной отпускной цене (без НДС);
3. Цене приобретения товара (без НДС);
4. Закупочной цене сельхозпродукции (с НДС).

## Задание № 57

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал понятиям, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	Инкотермс	А	ежедневная фиксация цены золота на рынке исходя из соотношения спроса и предложения на Лондонской золотой бирже
2	Инфляция	Б	система обменных курсов и денежная система, при которой центральный

			банк или правительство обязаны покупать и продавать золото по фиксированной цене, выраженной в национальной валюте
3	Золотой стандарт	В	обесценение денег вследствие выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота, что сопровождается ростом цен товаров и услуг, не обусловленным повышением качества последних, и падением реальной заработной платы
4	Золотой фиксинг	Г	Международные правила толкования коммерческих терминов и выражений, наиболее часто встречающихся во внешнеэкономических контрактах; выпускаются Международной торговой палатой

#### Задание № 58

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Постановка целей ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; выбор способа ценообразования; определение стратегии ценообразования; установление цен;
2. Постановка целей ценообразования; выбор способа ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; определение стратегии ценообразования; установление цен;
3. Постановка целей ценообразования; выбор способа ценообразования; определение стратегии ценообразования; анализ факторов, влияющих на ценообразование; установление цен;
4. Анализ факторов, влияющих на ценообразование; постановка целей ценообразования; определение стратегии ценообразования; выбор способа ценообразования; установление цен.

#### Задание № 59

Выберите несколько правильных ответов

Назовите виды свободных цен:

1. Цена спроса;
2. Цена предложения;
3. Цена производства;
4. Конкурирующая цена.

#### Задание № 60

Выберите правильный ответ

Система устойчивых экономических и организационных отношений, связанных с операциями купли-продажи иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах – это:

1. Валютный рынок;
2. Биржа;



3. Золотой стандарт;

4. Рынок.

**Задания открытого типа****Номер вопроса и проверка сформированной компетенции**

№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора	№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора
1	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	21	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
2	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	22	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
3	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	23	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
4	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	24	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
5	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	25	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
6	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	26	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
7	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	27	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
8	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	28	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
9	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	29	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
10	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	30	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
11	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	31	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
12	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	32	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
13	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	33	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
14	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	34	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
15	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	35	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
16	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	36	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
17	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	37	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
18	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	38	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
19	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	39	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
20	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	40	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.

Ключ ответов к заданиям открытого типа

№ вопроса	Верный ответ
1	<p>Для того, чтобы корректно установить цену, стоит учитывать следующие факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-себестоимость товара, которая включает все затраты на производство;</li> <li>-позиционирование, то есть определение сегмента (эконом, масс-маркет, люкс);</li> <li>-конкуренция (монополист может завышать цены, в то время как высокая конкуренция держит их примерно на одном уровне);</li> <li>-цены конкурентов;</li> <li>-жизненный цикл товара;</li> <li>-экономическое состояние страны (во время кризиса потребители более чувствительны к ценам и отдают предпочтение товарам эконом-сегмента и масс-маркета);</li> <li>-правовые нормы (наличие законов, которые регулируют порог цен);</li> <li>-восприятие цены потребителем (низкая стоимость может вызвать вопросы о качестве товара, а высокая — спугнуть).</li> </ul>
2	<p>1. <math>QD = QS</math>  Отсюда <math>7 - P = -5 + P</math>,  <math>P^* = 4</math>  <math>QD = 7 - 4 = 3</math>,  <math>QS = -5 + 2 \times 4 = 3</math>,  <math>Q^* = 3</math>.</p> <p>2. <math>QS = -5 + 2P</math>  <math>P = -5 + 2 \times 3 = 1</math>,  <math>QD = 7 - P = 7 - 1 = 6</math>.</p> <p>Отсюда объем продаж <math>QS = 3</math>, а объем неудовлетворенного спроса составит <math>QD - QS = 6 - 3 = 3</math></p> <p>3. Поскольку налог уплачивает продавец, то цена для него составит <math>P - = P + - 1,5</math>  Отсюда <math>QD = 7 - P + QS = -5 + 2P - = -5 + 2(P + - 1,5)</math>  <math>QD = QS</math> следовательно,  <math>7 - P + = -5 + 2P + - 3</math>  Отсюда <math>P + = 5</math>, ; <math>P - = 3,5</math>,  <math>Q^* = 2</math></p>
3	<p>Как известно, ценовая максимизация прибыли при монополии имеет вид <math>MR = MC</math>.</p> <p>В свою очередь <math>MR = (TR) / .</math></p> <p>В нашем случае <math>TR = P \times Q = (16 - Q) \times Q = 16Q - Q^2</math>  Отсюда <math>MR = 16 - 2Q</math>, <math>MC = 2Q</math>.</p> <p>Следовательно, если <math>MR = MC</math>, то <math>16 - 2Q = 2Q</math>,  то есть <math>Q = 4</math>. <math>P = 16 - Q = 16 - 4 = 12</math>. <math>P = 12</math>.</p> <p>В этих условиях <math>\Pi = TR - TC = 12 \times 4 - (14 + 4 \times 2) = 48 - 30 = 18</math>. <math>\Pi = 18</math>.</p>
4	<p>Решение построено на использовании формулы дисконтирования и исчисления PDV.</p> <p>1) В случае бесконечной ренты формула имеет вид <math>PDV = R/i</math>, где <math>R</math> – величина получаемого дохода. Отсюда <math>PDV = R/i = 2600/0,1 = 26\,000</math> ден. ед.</p> <p>2) Во втором случае применяется следующая формула: <math>PDV = (R/1+i) + (R/1+i)^2 + (R/1+i)^3</math>  Следовательно, <math>PDV = (5000/1+0,1) + 8000/(1+0,1)^2 + 20600/(1+0,1)^3 = 26634,10</math> ден. ед.</p>

5	<p>1. Рассчитывается сумма НДС предприятия – производителя, р.:  <math>1180 \times 18 : 118 = 180</math></p> <p>2. Прибыль предприятия определяется следующим образом, р.:  <math>1180 - 800 - 180 = 200</math></p> <p>3. Отпускная цена предприятия (без НДС) включает в себя себестоимость, прибыль изделия и составляет, р.:  <math>800 + 200 = 1000</math></p> <p>4. Оптовая надбавка начисляется к отпускной цене предприятия без НДС, р.:  <math>1000 : 100 \times 10 = 100</math></p> <p>5. Налогооблагаемой базой для начисления НДС оптовой базы является оптовая надбавка. Уровень НДС у посредников и торговых организаций такой же, как у производителя, т.е. 18 %. НДС посредника рассчитывается следующим образом, р.:  <math>100 : 100 \times 18 = 18</math></p> <p>6. Общий размер оптовой надбавки составит, р.:  <math>100 + 18 = 118</math></p> <p>7. Отпускная цена промышленности включает в себя отпускную цену предприятия и оптовую надбавку (с учетом НДС), р.:  <math>1180 + 118 = 1298</math></p> <p>8. Торговая надбавка начисляется к отпускной цене промышленности (без НДС производителя и посредника), р.:  <math>1100 : 100 \times 20 = 220</math></p> <p>9. Определяется НДС торговой организации, р.:  <math>220 : 100 \times 18 = 39,6</math></p> <p>10. Общий размер торговой надбавки составит, р.:  <math>220 + 39,6 = 259,6</math></p> <p>11. Розничная цена включает в себя отпускную цену промышленности и торговую надбавку (с учетом НДС), р.:  <math>1298 + 259,6 = 1557,6</math></p> <p>12. Структура розничной цены (доля элементов в розничной цене):  1) себестоимость – 51,4 % (<math>800 : 1557,6 \times 100</math>);  2) прибыль – 12,8 % (<math>200 : 1557,6 \times 100</math>);  3) НДС – 11,5 % (<math>180 : 1557,6 \times 100</math>);  4) оптовая надбавка – 7,6 % (<math>118 : 1557,6 \times 100</math>);  5) торговая надбавка – 16,7 % (<math>259,6 : 1557,6 \times 100</math>);  Розничная цена составляет 100 % (<math>51,4 + 12,8 + 11,5 + 7,6 + 16,7</math>).  Поэлементный расчет структуры розничной цены может быть представлен также следующим образом:  1) отпускная цена промышленности – 83,3 % (<math>1298 : 1557,6 \times 100</math>);  2) торговая надбавка – 16,7 % (<math>259,6 : 1557,6 \times 100</math>).  <b>Вывод:</b> розничная цена изделия составляет 1557,6 руб.</p>
6	<p>1. Дополнительная заработная плата производственных рабочих составляет 6 руб. (<math>60 : 100 \times 10</math>).</p> <p>2. Единый социальный налог равен 17,16 руб. (<math>((60 + 6) : 100 \times 26)</math>).</p> <p>3. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования составляют 90 руб. (<math>60 : 100 \times 150</math>).</p> <p>4. Цеховые расходы – 39 руб. (<math>60 : 100 \times 65</math>).</p> <p>5. Общезаводские расходы – 51,6 руб. (<math>60 : 100 \times 86</math>).</p> <p>6. Производственная себестоимость включает сумму приведенных выше затрат на производство данного изделия: <math>200 + 30 + 60 + 6 + 17,16</math></p>

	<p>+ + 90 + 39 + 51,6 = 493,76 (руб.).</p> <p>7. Внепроизводственные расходы составляют 7,41 руб. (493,76 : 100 x 1,5).</p> <p>8. Полная себестоимость включает в себя сумму производственной себестоимости и внепроизводственных расходов: 493,76 + 7,41 = 501,17 (руб.).</p> <p>9. Прибыль предприятия равна 125,29 руб. (501,17 : 100 x 25).</p> <p>10. При расчете суммы акциза налогооблагаемой базой являются затраты производителя, т. е. сумма себестоимости и прибыли (501,17 + 125,29) : 100 x 15 = 93,97 (руб.).</p> <p>11. Сумма НДС составит: (501,17 + 125,29 + 93,97) : 100 x 18 = 129,68 (руб.).</p> <p>12. Отпускная цена предприятия рассчитывается следующим образом: 501,17 + 125,29 + 93,97 + 129,68 = 850,11 (руб.).</p> <p>Вывод: Отпускная цена предприятия составляет 850,11 руб.</p>
7	<p>Точка безубыточности определяется как отношение постоянных издержек производства FC к разнице между ценой P и удельными переменными издержками VC, т.е.:</p> $X = \frac{FC}{(P - VC)},$ <p>где X – безубыточный объем производства (продаж), шт.; P – цена единицы продукции, р.; FC – постоянные затраты р.; VC – переменные затраты в расчете на единицу продукции.</p> <p>В задаче точкой безубыточности предприятия является выпуск 25 станков. При указанном объеме выпуска прибыль предприятия равна нулю.</p> $X = \frac{112500}{(7000 - 2500)} = 25 \text{ шт.}$ <p>Вывод: ежемесячный объем выпуска настольно – сверлильных станков предприятием должен составлять более 25 шт., чтобы обеспечить в дальнейшем получение прибыли предприятием.</p>
8	<p>1. Оговорку об увеличении цены можно выразить следующей формулой:</p> $Цп = Цд / 100 \% (b \times Сп / Сд + c \times Кп / Кд + a),$ <p>где Цп – цена поставки; Цд – цена, предусмотренная договором; Сп – стоимость материалов на день поставки; Сд – стоимость материалов на день подписания договора; Кп – зарплата на день поставки; Кд – зарплата на день подписания договора; a, b, c – выражают установленное в договоре процентное соотношение отдельных элементов договорной цены, их сумма равна 100: a – постоянная часть расходов; b – доля расходов на материалы; c – доля расходов на зарплату.</p> <p>Подставив значения в формулу, получим цену поставки р.:</p> $Цп = 2500 / 100 (60 \times 800 / 600 + 20 \times 100 / 80 + 20) = 3125$ <p>2. Повышение цены составит 25 %:</p> $3125 \times 100 \% / 2500 - 100 \% = 25 \%$ <p>Вывод: изменение цены с момента подписания контракта до фактической поставки женских сапог составило 25 %.</p>
9	<p>1. Средняя оценка балла рассчитывается как отношение</p>

	<p>себестоимости базового изделия фена «Philips» к суммарной балльной оценке параметров базового изделия, р.:</p> $300 : 90 = 3,333$ <p>2. Себестоимость фена «Scarlett» определяется путем умножения средней оценки балла на балловую оценку параметров фена «Scarlett», р.:</p> $3,333 \times 96 = 319,97$ <p>3. Розничная цена фена «Philips» включает себестоимость – 300 р., прибыль – 75 р.: <math>(300 : 100 \times 25)</math>, НДС 67,5 р. <math>((300 + 75) : 100 \times 18)</math>, торговую надбавку 66,38 р.: <math>((300 + 75 + 67,5) : 100 \times 15)</math> и рассчитывается следующим образом: <math>300 + 75 + 67,5 + 66,38 = 508,88</math> руб.</p> <p>4. Розничная цена фена «Scarlett» включает себестоимость 319,97 р., прибыль 95,99 р. <math>(319,97 : 100 \times 30)</math>, НДС 74,87 р. <math>((319,97 + 95,99) : 100 \times 18)</math>, торговую надбавку 73,63 р. <math>((319,97 + 95,99 + 74,87) : 100 \times 15)</math> и рассчитывается следующим образом, р.:</p> $319,97 + 95,99 + 74,87 + 73,63 = 564,46$ <p>Вывод: Розничная цена фена «Philips» составляет 508,88 р., розничная цена фена «Scarlett» составляет 564,46 р.</p>
10	<p>1. Стоимость перевозки 50 т груза на расстояние 80 км в 2003 г, р.:</p> $(1700 + 45 \times 80) 5 = 26500$ <p>2. Плата за провоз в 2003 г. 50 т груза на расстояние 80 км с учетом прибыли 9275 руб. <math>(26500:100 \times 35)</math> и НДС 7155 руб. <math>(26500 + 9275) : 100 \times 20</math>, р.:</p> $26500 + 9275 + 7155 = 42930$ <p>3. Регулируемые тарифы 2005 г., р.:</p> $1700 \times 1,3 \times 1,2 = 2652 \quad 45 \times 1,3 \times 1,2 = 70,2$ <p>4. Стоимость перевозки 50 т груза на расстояние 80 км в 2005 г, р.:</p> $(2652 + 70,2 \times 80) 5 = 41340$ <p>5. Плата за провоз в 2005 г. 50 т груза на расстояние 80 км с учетом прибыли 14469 руб. <math>(41340 : 100 \times 35)</math> и НДС 10045,62 руб. <math>((41340 + 14469) : 100 \times 18)</math>, р.:</p> $41340 + 14469 + 10045,62 = 65854,62$ <p>Вывод: регулируемые тарифы 2005 года составили: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 2652 р., затраты на передвижение (на 10 т/км) 70,2 р. Плата за провоз 50 т груза на расстояние 80 км в 2003 г. была равна 41340 р., в 2005 г. – 65854,62 р.</p>
11	<p>1. Определение рентабельности продукции, рассчитанной по себестоимости и уровню рентабельности предприятия по формуле (7.2):</p> $RP = (\text{ПФСР} \cdot \text{РПР}) / \text{СП} = (2\,500 \cdot 0,15) / 0,35 \cdot 6\,000 = 375 / 2\,100 = 0,17$ <p>2. Определение оптовой цены предприятия по формуле (7.1):</p> $\text{Цопт.предпр} = \text{П Сед.} \cdot (1 + \text{РП}) = 0,35 \cdot (1 + 0,17) = 0,41 \text{ тыс. р.}$ <p>3. Определение отпускной цены предприятия по формуле (7.5):</p> $\text{Цотп.предпр} = \text{Цопт.предпр} + (\text{Цопт.предпр} - \text{МЗ}) \cdot \text{НДС} / 100 \% = 0,41 + (0,41 - 0,1) \cdot 20 / 100 = 0,41 + 0,062 = 0,472 \text{ тыс. р.}$
12	<p>Сумма акциза по спирту составит:</p> $A = (5/100\% - 90\%) \times 100\% \times (90\%/100\%) = 45 \text{ руб.}$ <p>Себестоимость 1 дал с акцизом: <math>5 + 45 = 50</math> руб.</p> <p>На изготовление 1 флакона духов требуется 15 мл спирта, следовательно, <math>50/10000 \times 15 = 0,075</math> руб.</p>

	<p>Затраты на духи: <math>2,85 + 0,075 = 2,925</math> руб.  Отпускная цена духов (без НДС): <math>2,925 \times 1,25 = 3,66</math> руб</p>
13	<p>Решение Снижение цены с 3 руб. до 2,8 руб. составляет 6,7 %. Это означает, что при эластичности 1,6 объем продаж товара увеличится на 10,7 % (<math>1,6 \times 6,7 \% = 10,7 \%</math>) и составит 1,107 млн шт. Выручка при цене до снижения: <math>3 \times 1</math> млн шт. = 3 млн руб. Выручка при цене после снижения: <math>2,8 \times 1,107</math> млн шт. = 3,1 млн руб. Таким образом, выручка от продажи увеличилась на 100 тыс, руб.</p>
14	<p>Решение 1) Определим цены после повышения. С 18.03 цена стала 16,5 ден. ед., с 20.07 – 18,5 ден. ед. 2) Определим средние цены за те месяцы, когда цена изменялась, то есть за март и июль: Средняя цена за март = <math>31 / (17/15 + 14/16,5) = 15,7</math> ден. ед. Средняя цена за июль = <math>31 / (19/16,5 + 12/18,5) = 17,2</math> ден. ед. 3) Определим среднегодовую цену. 36 Средняя цена за год = <math>800 / (130/15 + 70/15,7 + 240/16,5 + 60/17,2 + 300/18,5) = 16,9</math> ден. ед.</p>
15	<p>Стоимость сырья включается в себестоимость выпускаемой продукции по свободным отпускным ценам без налога на добавленную стоимость (НДС).  Ставка НДС на ткань – 20%.  Отпускная без НДС цена за 1 м 2 ткани 100%, тогда цена с НДС по ставке 20% – 120%.  Отпускная цена без НДС за 1 м 2 ткани составит: <math>(250 \text{ руб.} \times 100\%) : 120\% = 208,33</math> руб.  По условию норма расхода ткани на пошив швейного изделия – 5 м 2 .  Стоимость ткани составит: <math>208,33 \text{ руб.} \times 5 \text{ м} 2 = 1041,67</math> руб.  Сумма социальных отчислений от совокупной заработной платы производственных рабочих составит: <math>120 \text{ руб.} \times 38,7\% : 100\% = 46,44</math> руб.  Сумма накладных расходов: <math>120 \text{ руб.} \times 130\% : 100\% = 156</math> руб.  Итого производственные затраты:  <math>1041,67 + 100 + 120 + 46,44 + 156 = 1464,11</math> руб.  Внепроизводственные затраты: <math>1464,11 \times 1,2\% : 100\% = 17,57</math> руб.  Итого себестоимость швейного изделия составит сумму производственных и внепроизводственных расходов: <math>1464,11 + 17,57 = 1481,68</math> руб.</p>
16	<p>Определим транспортные расходы: <math>3000 \text{ руб.} \times 1\% : 100\% = 30</math> руб.  Сумма социальных отчислений от совокупной заработной платы производственных рабочих составит: <math>800 \text{ руб.} \times 38,7\% : 100\% = 309,6</math> руб.  Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования: <math>800 \text{ руб.} \times 50\% : 100\% = 400</math> руб.  Цеховые расходы: <math>800 \text{ руб.} \times 80\% : 100\% = 640</math> руб.  Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования: <math>800 \text{ руб.} \times 85\% : 100\% = 680</math> руб.  Итого производственные затраты: <math>3000 + 30 + 200 + 800 + 309,6 + 400 + 640 + 680 = 6059,6</math> руб.  Внепроизводственные затраты: <math>6059,6 \times 1,5\% : 100\% = 90,89</math> руб.  Итого себестоимость 100 кг писчей бумаги составит сумму производственных и внепроизводственных расходов: <math>6059,6 + 90,89 = 6150,49</math> руб.</p>
17	<p>Отпускная цена промышленности складывается из суммы</p>

	<p>себестоимости, прибыли предприятия, акциза (по подакцизным товарам) и налога на добавленную стоимость (НДС).</p> <p>Рассчитаем стоимость сырья без НДС: <math>(1000 \text{ руб.} \times 100\%) : 110\% = 909,09 \text{ руб.}</math></p> <p>Рассчитаем себестоимость единицы изделия: <math>(909,09 + 300) : 300 = 4,03 \text{ руб.}</math></p> <p>Рассчитаем прибыль промышленного предприятия на единицу изделия: <math>4,03 \text{ руб.} \times 20\% : 100\% = 0,81 \text{ руб.}</math></p> <p>Найдем отпускную цену промышленности без НДС как сумму себестоимости изделия и прибыли предприятия: <math>4,03 \text{ руб.} + 0,81 \text{ руб.} = 4,84 \text{ руб.}</math></p> <p>Сумма НДС в цене изделия составит: <math>4,84 \text{ руб.} \times 10\% : 100\% = 0,48 \text{ руб.}</math></p> <p>Отпускная цена промышленности за изделие: <math>4,84 \text{ руб.} + 0,48 \text{ руб.} = 5,32 \text{ руб.}</math></p>
18	<p>Оптовая рыночная цена складывается из суммы отпускной цены промышленности и оптово-сбытовой надбавки.</p> <p>Отпускная цена промышленности без НДС : <math>2500 \text{ руб.} + 750 \text{ руб.} + 455 \text{ руб.} = 3705 \text{ руб.}</math></p> <p>Оптово-сбытовая надбавка устанавливается в процентах к отпускной цене промышленности без НДС. <math>3705 \text{ руб.} \times 18\% : 100\% = 666,9 \text{ руб.}</math></p> <p>Оптовая рыночная цена без НДС: <math>3705 \text{ руб.} + 666,9 \text{ руб.} = 4371,9 \text{ руб.}</math></p> <p>Сумма НДС в цене составит: <math>4371,9 \text{ руб.} \times 20\% : 100\% = 874,38 \text{ руб.}</math></p> <p>Итого оптовая рыночная цена: <math>4371,9 \text{ руб.} + 874,38 \text{ руб.} = 5246,28 \text{ руб.}</math></p>
19	<p>цена безубыточности составит:</p> <p><math>100 \text{ тыс. руб.} : 1000 \text{ ед.} = 100 \text{ руб./ед.}</math></p> <p>2. Цена с рентабельностью продукции 20% составит: <math>(100 \text{ тыс. руб.} + 100 \text{ тыс. руб.} \cdot 20/100) : 1000 \text{ ед.} = 120 \text{ тыс. руб.} : 1000 \text{ ед.} = 120 \text{ руб./ед.}</math></p> <p>Ответ: Интервал цены: 100 - 120 (руб./ед.).</p>
20	<p>1. Критический объем производства (точка безубыточности) определяется по формуле [1, с.40]:</p> $Q_k = \frac{Z_{\text{пост}}}{C - Z_n}$ <p>где <math>Q_k</math> - критический объем производства;  <math>Z_{\text{пост}}</math> - величина постоянных затрат;  <math>C</math> - цена единицы продукции;  <math>Z_n</math> - удельные переменные затраты (руб./ед.).</p> <p>2. Критический объем производства до повышения цены на сырье (базовый) составит:</p> $Q_k^1 = \frac{120000 \text{ руб.}}{1000 \text{ руб./ед.} - 750 \text{ руб./ед.}} = 480 \text{ (ед.)}$ <p>3. Критический объем производства продукции после повышения цены на сырье составит:</p> $Q_k^2 = \frac{120000 \text{ руб.}}{1000 \text{ руб./ед.} - 750 \text{ руб./ед.} \cdot \frac{5}{100}} = \frac{120000}{1000 - 787,5} = \frac{120000}{212,5} = 564 \text{ (ед.)}$ <p>Ответ: Критический объем производства продукции возрастет с 480 до 564 ед., или на 17,5%.</p>
21	<p>1. В основе решения задачи лежит модифицированная формула определения безубыточного объема производства:</p>

	$Q_k = \frac{Z_{\text{пост}} + П}{Ц - Z_n}$ <p>где П - величина проектируемой прибыли; остальные обозначения аналогичны обозначениям в задаче 04.Б.00.</p> <p>2. Определяем объем производства, обеспечивающий получение 2000 тыс. руб. прибыли:</p> $Q_k = \frac{6 \text{млн} + 2 \text{млн.}}{15 \text{руб./ед.} - 5 \text{руб./ед.}} = 800 \text{тыс.ед}$ <p>Ответ: 800 тыс. ед. продукции.</p>
22	<p>Определяем полные издержки на производство каждого вида продукции как сумму прямых и косвенных расходов.</p> <p>Для этого вначале распределим косвенные расходы по видам продукции пропорционально прямым затратам.</p> <p>Сумма прямых затрат (тыс. руб.) = 70 + 150 + 200 = 420.</p> <p>Коэффициент распределения косвенных затрат составляет:</p> $K_p = \frac{380 \text{тыс.руб.}}{420 \text{тыс.руб.}} = 0,905$ <p>Полные затраты составят:</p> <p>товар А: 70 + 0,905 · 70 = 70 + 63 = 133 (тыс. руб.); товар В: 150 + 0,905 · 150 = 150 + 136 = 286 (тыс. руб.); товар С: 200 + 0,905 · 200 = 200 + 181 = 381 (тыс. руб.).</p> <p>2. Определяем полную прибыль производства товаров:</p> <p>А: 150 - 133 = +17 (тыс. руб.); В: 400 - 286 = +114 (тыс. руб.); С: 385 - 381 = +4 (тыс. руб.).</p> <p>3. Рентабельность производства товаров (отношение прибыли к полной себестоимости) составит:</p> <p>товар А: ; <math>\frac{17 \text{тыс.руб.}}{133 \text{тыс.руб.}} \cdot 100\% = 12,78\%</math> товар В: <math>\frac{114 \text{тыс.руб.}}{286 \text{тыс.руб.}} \cdot 100\% = 39,86\%</math> ; товар С: <math>\frac{4 \text{тыс.руб.}}{381 \text{тыс.руб.}} \cdot 100\% = 1,05\%</math></p> <p>Рентабельность товара С близка к 0%</p> <p>4. Маржинальная прибыль определяется как разность между объемом выручки и прямыми затратами. Она составит:</p> <p>товар А: 150 - 70 = 80 (тыс. руб.); товар В: 400 - 150 = 250 (тыс. руб.); товар С: 385 - 200 = 185 (тыс. руб.).</p> <p>5. Маржинальная рентабельность товаров определяется как отношение маржинальной прибыли к прямым затратам.</p> <p>Маржинальная рентабельность составит:</p> <p>товар А: ; <math>\frac{80 \text{тыс.руб.}}{70 \text{тыс.руб.}} \cdot 100\% = 114,29\%</math> товар В: <math>\frac{250 \text{тыс.руб.}}{150 \text{тыс.руб.}} \cdot 100\% = 166,67\%</math> ; товар С: <math>\frac{185 \text{тыс.руб.}}{200 \text{тыс.руб.}} \cdot 100\% = 92,5\%</math></p> <p>Самая низкая маржинальная рентабельность у товара С - 92%.</p> <p>6. Сравнительный анализ маржинальной и полной рентабельности товаров показывает совпадение результатов.</p> <p>Наиболее рентабельный вид продукции - В, наименее рентабельный - С.</p>



23	<p>1. Расчеты должны выполняться в соответствии со структурой цены на импортный товар.</p> <p>2. Величина акциза (в рублях) определяется по формуле:  <math display="block">A = T_c \cdot \frac{H_a}{100 - H_a} = 50000 \text{ дол} \cdot \frac{20 \text{ руб/ дол}}{100 - 5} = 100000 \cdot \frac{0,02}{0,95} = 5263 \text{ руб.}</math></p> <p>3. Величина таможенной пошлины составит:  <math display="block">П = 0,5 \text{ ЭКЮ/см}^3 \cdot 1500 \text{ м}^3 \cdot 12 \text{ дол/ЭКЮ} \cdot 20 \text{ руб/дол} = 18000 \text{ руб.}</math></p> <p>4. Величина НДС составит:  <math display="block">\text{НДС} = (T_c + A + П) \cdot H_n = (100000 + 5263 + 18000) \cdot 0,2 = 24652,6 \text{ (руб.)}</math></p> <p>5. Таможенный сбор составит:  <math display="block">C = 0,05\% \cdot 100000 = 50 \text{ (руб.)}</math></p> <p>6. Оптовая цена автомобиля составит:  <math display="block">\text{Цопт} = T_c + A + П + \text{НДС} + C = 100000 + 5263 + 18000 + 24652,6 + 50 = 147965,6 \text{ (руб.)}</math></p> <p>7. Розничная цена автомобиля (с учетом торговой наценки 20%) составит:  <math display="block">\text{Цр} = \text{Цопт} + \text{Цопт} \cdot H_t = 147965,6 + 29593,1 = 177558,7 \text{ (руб.)}</math>      Ответ: Цена - 177559 руб.</p>
24	<p>1. Розничную цену следует определить как сумму оптовой цены с таможенными платежами и наценок.</p> <p>2. Розничная цена при первом варианте товародвижения определяется следующим образом:</p> <p>а) оптовая цена с таможенными начислениями:  <math display="block">\text{Цопт} = 25000 + 25000 \cdot 0,2 + 25000 \cdot 0,001 = 25000 + 5000 + 25 = 30025 \text{ (руб.)}</math></p> <p>б) оптовая цена с таможенными отчислениями и НДС:  <math display="block">30025 \cdot 1,20 = 36030 \text{ (руб.)}</math></p> <p>в) розничная цена (с учетом торговой наценки):  <math display="block">\text{Цр} = 36030 + 36030 \cdot 0,15 = 36030 + 5404,5 = 41434,5 \text{ (руб.)}</math></p> <p>3. Розничная цена при втором варианте товародвижения составит:</p> <p>а) оптовая цена с таможенными отчислениями и НДС определена ранее (п. 2, б) и составит 36030 руб.;</p> <p>б) розничная цена с учетом сбытовой и розничной наценок:  <math display="block">\text{Цр} = 36030 + 36030 \cdot 0,2 + 36030 (1 + 0,2) \cdot 0,15 = 36030 + 7206 + 6485,4 = 49721,4 \text{ (руб.)}</math>      Ответ: 1) 41434,5 руб.; 2) 49721,4 руб.</p>
25	<p>1. Для определения цены методом скользящего ценообразования используем формулу скользящей цены:</p> $C_f = \frac{Z_m}{Z_\phi} \cdot \frac{d_m}{d_\phi} \cdot \frac{d_p}{d_\phi} \cdot C_b$ <p>где: <math>C_f</math> - окончательный (фактический) уровень цены (руб./ед.);  <math>Z_m</math> и <math>Z_\phi</math> - затраты на материалы, базовые и фактические (руб./ед.);  <math>d_m</math> и <math>d_\phi</math> - затраты на заработную плату, базовые и фактические (руб./ед.);  <math>d_m, d_\phi</math> - удельный вес в базовой цене затрат на материалы, заработную плату и прочих (неизменяющихся) частей цены (затрат и прибыли).</p> <p>2. Исходя из условий задачи рост затрат составит:  <math display="block">\frac{Z_\phi^m}{Z_\phi^m} = 110\% = 1,1; \quad \frac{Z_\phi^z}{Z_\phi^z} = 105\% = 1,05</math></p> <p>3. Определим удельный вес изменяющихся и неизменяющихся частей</p>

	<p>цены:</p> $d^M = \frac{200 \text{ тыс руб.}}{1000 \text{ тыс руб.}} = 0,2;$ $d^3 = \frac{300 \text{ тыс руб.}}{1000 \text{ тыс руб.}} = 0,3;$ $d^П = \frac{(800 - 200 - 300) \text{ тыс руб.}}{1000 \text{ тыс руб.}} = 0,5.$ <p>4. Определим окончательный вариант скользящей цены:  <math>\text{Цф} = 1000000 \text{ руб.} \cdot (1,1 \cdot 0,2 + 1,05 \cdot 0,3 + 0,5) = 1000000 \text{ руб.} (0,22 + 0,315 + 0,5) = 1000000 \text{ руб.} \cdot 1,035 = 1035 \text{ (тыс. руб.)}.</math>          Ответ: Цена - 1035 тыс. руб.; увеличение цены - 3,5%.</p>
26	<p>Цены на товары и услуги в России устанавливаются законодательством по ценообразованию:          Статьи 424, 485 и другие Гражданского кодекса РФ,          ФЗ «О естественных монополиях»,          ФЗ «О защите конкуренции»,          ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» в редакции от 16 мая 2016 г.          Скрыть          К документам, по которым на рынке ведется ценообразование, относятся Указы Президента, Постановления правительства, законы, касающиеся отдельных отраслей экономики.</p>
27	<p>Рассчитаем таможенную стоимость партии в рублях. <math>3\ 000 \text{ долл.} \times 29 \text{ руб.} = 87000 \text{ руб.}</math>          Найдем количество килограммов в партии. <math>3\ 000 \text{ долл.} : 1,5 \text{ долл.} = 2\ 000 \text{ кг.}</math>          Рассчитаем таможенную пошлину: по ставке 15% от таможенной стоимости партии <math>87000 \text{ руб.} \times 30\% : 100\% = 26\ 100 \text{ руб.}</math>; по ставке 1,20 ЕВРО за 1 кг <math>2\ 000 \text{ кг} \times 1,20 \text{ ЕВРО} \times 30 \text{ руб.} = 72\ 000 \text{ руб.}</math>          По второму способу расчета сумма пошлины получается больше, чем по первому.          Следовательно, предприятие заплатит 72 000 руб.          Найдем сумму таможенных сборов: <math>87000 \text{ руб.} \times 0,15\% : 100\% = 130,5 \text{ руб.}</math>          Стоимость растаможенной партии товара без НДС: <math>87000 \text{ руб.} + 72000 \text{ руб.} + 130,5 \text{ руб.} = 159\ 130,5 \text{ руб.}</math> НДС, уплачиваемый при таможенном оформлении: <math>(87000 \text{ руб.} + 72000 \text{ руб.})20\% : 100\% = 31\ 800 \text{ руб.}</math>          Стоимость растаможенной партии: <math>159\ 130,5 \text{ руб.} + 31\ 800 \text{ руб.} = 190930,5 \text{ руб.}</math> Оптовая надбавка предприятия: <math>190930,5 \text{ руб.} \times 12\% : 100\% = 22911,66 \text{ руб.}</math>          Сумма НДС в оптовой стоимости партии: <math>(159\ 130,5 \text{ руб.} + 22911,66 \text{ руб.})20\% : 100\% = 36408,43 \text{ руб.}</math>          Оптовая стоимость партии: <math>182042,2 \text{ руб.} + 36408,43 \text{ руб.} = 218450,6 \text{ руб.}</math>          Оптовая цена 1 кг мяса: <math>218450,6 : 2\ 000 = 109,23 \text{ руб.}</math></p>
28	<p>В модели цены по усредненной стоимости прибыль определяется процентом (коэффициентом) к себестоимости продукции по формуле:  <math>\text{Ц}_i = \text{С}_i + \text{П}_i = \text{С}_i + \text{P}_i \text{ С}_i = \text{С}_i(1 + \text{P}_i),</math>          где <math>\text{Ц}_i</math> - цена товара (руб./ед.),  <math>\text{С}_i</math> - себестоимость товара (руб./ед.),</p>

	<p> <math>\Pi_i</math> - прибыль от реализации товара (руб./ед.),  <math>P_i</math> - рентабельность продукции,  <math display="block">P_i = \frac{\Pi_i}{C_i}</math> </p> <p>Рентабельность задается коэффициентом или процентом к себестоимости продукции.</p> <p>Тогда исходные данные задачи можно обозначить следующим образом:</p> <p>Товар «В»: СВ = 5 тыс. руб., РВ = 20%.  Товар «Д»: СД = 2 тыс. руб., РД = 20%.</p> <p>Определим прибыль, получаемую от реализации единицы продукции:</p> <p>Товар «В»: <math>\Pi_B = \frac{20}{100} \cdot 5 = 1</math> (тыс. руб.).</p> <p>Товар «Д»: <math>\Pi_D = \frac{20}{100} \cdot 2 = 0,4</math> (тыс. руб.).</p> <p>Определим цены двух видов продукции (товаров). Это можно сделать двумя способами.</p> <p>1-й способ</p> <p>ЦВ = 5 + 1 = 6,0 (тыс. руб./ед.).  ЦД = 2 + 0,4 = 2,4 (тыс. руб./ед.).</p> <p>2-й способ</p> <p><math display="block">Ц_B = 5 + \frac{20}{100} \cdot 5 = 6</math> (тыс. руб.).</p> <p><math display="block">Ц_D = 2 + \frac{20}{100} \cdot 2 = 2,4</math> (тыс. руб.).</p> <p>Ответ: ПВ = 1 тыс. руб./ед.; ЦВ = 6 тыс. руб./ед.;  ПД = 0,4 тыс. руб./ед.; ЦД = 2,4 тыс. руб./ед..</p>
29	<p>В модели цены производства рентабельность определяется по отношению к стоимости основных фондов (или к основному капиталу, или к активам, или к собственному капиталу фирмы) по формуле:</p> <p><math display="block">Ц_i = C_i + \Pi_i = C_i + P_i \Phi_i</math></p> <p>где <math>Ц_i</math> - цена единицы товара (руб./ед.);  <math>C_i</math> - себестоимость единицы товара (руб./ед.);  <math>\Pi_i</math> - прибыль от реализации единицы товара (руб./ед.);  <math>\Phi_i</math> - фондоемкость продукции (руб./ед.);  <math>P_i \Phi</math> - рентабельность основных фондов;</p> <p><math display="block">P_i^{\Phi} = \frac{\Pi_i}{\Phi_i}</math></p> <p>Тогда исходные данные задачи можно обозначить следующим образом.</p> <p>Товар «В»: СВ = 5 тыс. руб./ед.; <math>P_i \Phi = 10\%</math>;  ФВ = 100 тыс. руб./ед.</p> <p>Товар «Д»: СД = 2 тыс. руб./ед.; <math>P_i \Phi = 10\%</math>;  ФФ = 100 тыс. руб./ед.</p> <p>Определим прибыль, ожидаемую от реализации продукции.</p>

	<p>Товар «В»: <math>P_B = \frac{10}{100} \cdot 100</math> тыс. руб. = 10 тыс. руб.</p> <p>Товар «Д»: <math>P = \frac{10}{100} \cdot 10</math> тыс. руб. = 1 тыс. руб.</p> <p>Определим цены товаров двумя способами.</p> <p>1-й способ</p> <p>Товар «В»: <math>ЦВ = 5 + 10 = 15</math> (тыс. руб./ед.).</p> <p>Товар «Д»: <math>ЦД = 2 + 1 = 3</math> (тыс. руб./ед.).</p> <p>2-й способ</p> <p>Товар «В»: <math>ЦВ = 5 + 0,1 \cdot 100 = 15</math> (тыс. руб./ед.).</p> <p>Товар «Д»: <math>ЦД = 2 + 0,1 \cdot 10 = 3</math> (тыс. руб./ед.).</p> <p>Ответ: <math>P_B = 10</math> тыс. руб./ед.; <math>ЦВ = 15</math> тыс. руб./ед.;  <math>P_D = 1</math> тыс. руб./ед.; <math>ЦД = 3</math> тыс. руб./ед.</p>
30	<p>Речь идет о дополнительном предложении, когда за счет основного договора на 1000 т продукции покрываются условно-постоянные (косвенные) затраты фирмы. Поэтому в основу расчетов о целесообразности дополнительного предложения надо положить только прямые затраты на производство.</p> <p>Поскольку цена предложена на уровне 22 тыс. руб. за тонну, а прямые затраты составляют 20 тыс. руб./т, то дополнительная прибыль составит: 22 тыс. руб./т - 20 тыс. руб./т = 2 тыс. руб./т.</p> <p>Предложение целесообразно, поскольку фирма получит дополнительно выручку 4400 тыс. руб. (22 тыс. руб./т · 200 т) и дополнительный объем прибыли 400 тыс. руб. (2 тыс. руб./т · 200 т).</p> <p>Общие итоги работы фирмы с учетом дополнительного предложения составят (в тыс. руб.):</p> <p>объем выручки: <math>30 \cdot 1000 + 4400 = 30000 + 4400 = 34400</math> (тыс. руб.);</p> <p>объем прибыли:</p> <p><math>30000</math> тыс. руб. - (20 тыс. руб./т · 1000 т + 5000 тыс. руб.) + 400 тыс. руб. = 30000 тыс. руб. - 25000 тыс. руб. + 400 тыс. руб. = 5400 тыс. руб.</p> <p>Ответ: Предложение целесообразно, поскольку дополнительный объем выручки составит 4400 тыс. руб., прибыль - 405 тыс. руб.</p>
31	<p>1. Налогооблагаемый акцизом оборот [1, с. 61] определяется по формуле:</p> $C_{от} = \frac{C_{опт}}{100 - C_a} \cdot 100,$ <p>где <math>C_{от}</math> - отпускная цена (руб./ед.);  <math>C_{опт}</math> - оптовая цена (руб./ед.);  <math>C_a</math> - ставка акциза (%).</p> $C_{от} = \frac{1000}{100 - 30} \cdot 100 = 1428,6 \text{ (руб./ед.)}$ <p>2. Величина акциза может быть определена двумя способами:</p> $A = C_a \cdot C_{от} = \frac{30}{100} \cdot 1428,6 = 428,6 \text{ (руб.)}$ <p>а) <math>A = C_{от} - C_{опт} = 1428,6 - 1000 = 428,6 \text{ (руб.)}</math></p> <p>б) <math>A = C_{от} - C_{опт} = 1428,6 - 1000 = 428,6 \text{ (руб.)}</math></p> <p>3. Величина налога на добавленную стоимость определяется следующим образом:</p>

	$\text{НДС} = \text{Ц}_{\text{от}} \cdot \text{С}_{\text{НДС}} = 1428,6 \cdot \frac{10}{100} = 142,9$ <p>(руб.).</p> <p>СНДС - ставка НДС (%).</p> <p>4. Свободная отпускная цена подакцизного товара определяется как сумма оптовой цены и налогов, акциза и НДС:  <math>\text{Ц}_{\text{от с НДС}} = 1000 + 428,6 + 142,9 = 1571,5</math> (руб./ед.).          Ответ: Цена - 1571,5 руб., акциз - 428,6 руб., НДС - 142,9 руб.</p>
32	<p>1. Определяем величину торговой наценки (скидки) в розничной цене:</p> $\text{Н}_T = \frac{10}{100} \cdot 30 = 3$ <p>(руб./ед.).</p> <p>2. Величина цены без торговой наценки составит:  <math>30 - 3 = 27</math> (руб./ед.).</p> <p>3. Величина НДС составит:</p> $27 \cdot \frac{16,67}{100} = 4,5$ <p>(руб./ед.).</p> <p>4. Величина акциза определяется следующим образом:          цена без НДС = <math>27 - 4,5 = 22,5</math> (руб./ед.);</p> $22,5 \cdot \frac{80}{100} = 18$ <p>величина акциза: (руб./ед.).</p> <p>5. Величина оптовой цены составит: <math>22,5 - 18,0 = 4,5</math> (руб./ед.)          Ответ: Оптовая цена - 4,5 руб./ед.; акциз - 18 руб./ед.; НДС - 4,5 руб./ед.</p>
33	<p>1. Находим общий объем реализации услуг за 1-е полугодие.          2. Находим прибыль от реализации услуг за 1-е полугодие.          3. Находим себестоимость услуг.          4. Вычисляем выручку от реализации услуг за год.          5. Определяем норматив рентабельности к себестоимости за 1-е полугодие.          6. Определяем годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива одежды.</p> <p>Общий объем реализации услуг за 1 полугодие составил <math>2012,5 + 235,2 = 2247,7</math> тыс. р., прибыль равна <math>332,5 + 31,1 = 363,6</math> тыс. р., следовательно, себестоимость услуг составила <math>2247,7 - 363,6 = 1884,1</math> тыс. р. Выручка от реализации услуг должна быть равна <math>3512,5 + 502,3 = 4014,8</math> тыс. р. Норматив рентабельности к себестоимости за 1 полугодие определим как отношение прибыли к себестоимости <math>363,6 / 1884,1 = 0,19</math>. Выручка от реализации за год может быть разложена на себестоимость и прибыль, исчисленную как произведение норматива рентабельности на себестоимость.</p> <p>В этом случае получаем:  <math>4014,8 = \text{себестоимость} + 19\% \text{ себестоимости}</math>,  <math>\text{себестоимость} = 4014,8 / 1,19 = 3373,8</math> тыс. руб.  <math>4014,8 - 3373,8 = 641</math> тыс. руб.</p>
34	<p>Переменные затраты на единицу изделия составляют, р.:</p> $44 + 35 + 13,5 + 30 + 24,5 = 147$ (руб.) Постоянные расходы в сумме 23 тыс. р. во внимание не принимаем, так как они уже возмещаются действующим объемом производства. Маржинальная прибыль на единицу изделия, р. равна:

	<p><math>200 - 147 = 53</math></p> <p>Она идет на покрытие постоянных расходов 23 р. и образование прибыли 30 р. Рентабельность продукции составляет, %:</p> <p><math>30 : 170 \times 100 = 17,6</math></p> <p>Следовательно, минимальной ценой при увеличении объемов производства может быть цена 147 руб. При сохранении действующего уровня рентабельности (17,6 %) цена единицы изделия может быть равна, р.:</p> <p><math>147 + 147 \times 17,6 : 100 = 147 + 25,87 = 172,87</math></p> <p>При этой цене предприятие не понесет убытков при наращивании объемов производства, а если оно установит цену на уровне 200 руб. (т.е. ту по которой реализует уже выпускаемую продукцию), то с каждой единицы изделия будет иметь прибыль (200-147) 53 руб., а рентабельность вновь выпускаемой продукции составит, %:</p> <p><math>53 : 147 \times 100 = 36,05</math></p> <p>Выручка предприятия от продажи основного выпуска продукции составляет, р.:</p> <p><math>200 \times 100 = 200\ 000</math></p> <p>Прибыль от продажи равна, р.:</p> <p><math>2\ 000\ 000 - (170 \times 1000) = 30\ 000</math></p> <p>Выручка от дополнительного выпуска при реализации по цене 172,87 р., составит:</p> <p><math>172,87 (1000 \times 30 : 100) = 51\ 861</math></p> <p>Прибыль от продажи, р.:</p> <p><math>51\ 861 - (300 \times 147) = 7761</math></p> <p>Следовательно, при освоении производства предприятие получит дополнительную выручку в размере 51 861 р., а прибыль увеличится на 7761 р. и составит 37 761 р.</p> <p>Если предприятие будет реализовывать изделия по фактически сложившейся цене, то прирост выручки составит, р.:</p> <p><math>200 \times 300 = 60\ 000</math>.</p> <p>Таким образом, предприятие оценивает свои возможности и результаты при различных уровнях цены. Естественно, эти результаты будут достигнуты только при наличии спроса на эту продукцию.</p>
35	<p>При формировании ценовой политики во внимание принимаются следующие моменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Влияние стоимости на конкурентоспособность компании.</li> <li>-Шансы организации выиграть в «ценовой войне».</li> <li>-Разумность выбранной ценовой политики в отношении новой продукции.</li> <li>-Изменение стоимости на основании жизненного цикла продукта.</li> <li>-Возможность установления различных базисных цен.</li> </ul>
36	<p>При формировании ЦП во внимание принимаются следующие моменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Влияние стоимости на конкурентоспособность компании.</li> <li>-Шансы организации выиграть в «ценовой войне».</li> <li>-Разумность выбранной ценовой политики в отношении новой продукции.</li> <li>-Изменение стоимости на основании жизненного цикла продукта.</li> <li>-Возможность установления различных базисных цен.</li> </ul>
37	<p>Рассмотрим главные цели ценовой политики компании:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продолжение деятельности организации. Предприятие</li> </ol>

	<p>осуществляет свою деятельность под влиянием таких угроз, как лишние мощности, высокая конкуренция, резкое изменение спроса. С частью этих рисков можно бороться путем снижения стоимости. Однако уменьшение цены должно быть таким, чтобы полученный доход покрывал издержки. Эта цель ЦП считается краткосрочной.</p> <p>2. Краткосрочное увеличение прибыли. Иногда стоимость на товар изменяется для максимального извлечения прибыли. Часто такая цель ставится в рамках переходной экономики. Это краткосрочная задача. В долгосрочной перспективе такая цель не используется, так как значительное повышение стоимости не даст выиграть в конкурентной борьбе.</p> <p>3. Краткосрочное увеличение продаж. В этом случае стоимость на товар, напротив, снижается. Привлекательная цена позволяет увеличить объем сбыта. Альтернативный вариант – назначение комиссионных для посредников, что также помогает повысить продажи. Данная мера позволит извлечь максимальную прибыль, а также завоевать долю в рынке.</p> <p>4. «Снятие сливок». Данная мера актуальна в том случае, если компания реализует новую продукцию. В этом случае назначается максимально высокая стоимость. Если продажи начинают падать, стоимость незначительно снижается для обеспечения оборота.</p> <p>5. Долгосрочное увеличение прибыли. Одна из действующих стратегий – формирование имиджа компании, которая выпускает исключительно качественную продукцию. Если клиент уверен в качестве продукта, он будет готов приобретать его по высокой стоимости. Это позволит добиться долгосрочной максимизации прибыли.</p>
38	<p>формы ценовой политики:</p> <p>1. Политика высоких цен. При появлении нового товара на рынке устанавливается максимально высокая стоимость. Актуально это только для действительно новой продукции, которая пользуется спросом и защищена патентом. Стоимость постепенно уменьшается в том случае, если замечено снижение спроса.</p> <p>2. Политика низких цен. Актуальна в том случае, если компании нужно быстро войти на рынок и завоевать свою долю. Подходит для стимулирования спроса. Применяется на рынках с увеличенным объемом производства, повышенной эластичностью спроса. Издержки компании покрываются за счет того, что продажи товара по небольшой стоимости максимально увеличиваются.</p> <p>3. Политика дифференцированных цен. Средняя стоимость продукции меняется под влиянием надбавок, скидок. Каждому сегменту потребителей предлагается отдельная стоимость на товар.</p> <p>4. Политика льготных цен. Компания получает возможность привлечь новых клиентов за счет льготных предложений. Этот способ подходит для расширения рынка сбыта.</p> <p>5. Политика гибких цен. Стоимость определяется в зависимости от возможностей потребителей. Довольно часто изменяется.</p> <p>6. Политика стабильных цен. В этом случае цены не меняются в течение длительного времени. Подходит для товаров повседневного спроса.</p>
39	<p>Рассмотрим факторы, влияющие на ЦП:  -Тип рынка, в рамках которого функционирует компания. Если это</p>

	<p>рынок совершенной конкуренции, роль ЦП является минимальной, так как компания не властна над ценой. Минимальна также роль ценовой политики в условиях монополии.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Эластичность спроса. Она может быть прямой, перекрестной, зависящей от дохода.</li> <li>-Размер компании, число подразделений в ней, имеющийся капитал.</li> <li>-Если организация выпускает потребительскую продукцию, она имеет большее влияние на ЦП, в отличие от компаний, занимающихся выпуском производственных товаров.</li> <li>-Свобода влияния на цену у маленьких компаний ограничена.</li> <li>-Каналы распределения товаров. Производитель продукции может сам заниматься реализацией товара, а также использовать для этого посредников. В первом случае влияние компании на ЦП более высоко.</li> <li>-Рыночный сегмент.</li> <li>-Географический район.</li> <li>-Наличие инфляции.</li> <li>-Размер налогов.</li> <li>-Степень вмешательства в деятельность компании государственных органов.</li> </ul>
40	<p>Механизм разработки и реализации ценовой политики:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- й этап. Определение целей ценообразования, основанных на анализе положения дел организации на товарном рынке и общей стратегии организации.</li> <li>2- й этап. Определение спроса на предлагаемую организацией продукцию (товары, работы и услуги), что позволит определить максимально возможные цены.</li> <li>3- й этап. Оценка производственных расходов, их изменения от объема производства, что позволит определить минимально возможные цены.</li> <li>4- й этап. Анализ цен конкурентов на аналогичную продукцию (товары, работы и услуги).</li> <li>5- й этап. Выбор метода ценообразования, на основе которого и будет установлена исходная — возможная (дориночная) цена. Когда товар выйдет на рынок, то откорректируют и установят окончательную (рыночную) цену на данный товар в соответствии с выбранной ценовой стратегией.</li> </ol>

## Тема 1. Рынок и ценообразование

### Задание 1

Ситуационная задача

Какие факторы учитывают при установлении цены?

### Задание 2

Ситуационная задача

Функция спроса населения на данный товар  $QD=7 - P$ . Функция предложения данного товара  $QS= -5 + 2P$ , где  $QD$  и  $QS$  — соответственно объем спроса и объем предложения в млн шт. в год,  $P$  — цена в руб.

1) Определить равновесную цену и равновесный объем продаж.



2) Предположим, что на товар установлена фиксированная цена на уровне 3 руб. за единицу. Определить объем продаж и объем неудовлетворенного спроса (дефицита).

3) Предположим, на данный товар введен налог, уплачиваемый продавцом в размере 1,5 руб. за единицу. Определить равновесный объем продаж и равновесные цены для покупателя ( $P^+$ ) и продавца ( $P^-$ )

### Задание 3

Ситуационная задача

Функция спроса на продукцию монополиста имеет вид  $QD = 16 - P$ , а функция общих затрат  $ТС = 14 + Q^2$ .

По какой цене монополист будет реализовывать свою продукцию и какую он получит прибыль?

### Задание 4

Ситуационная задача

Выберите наилучший вариант получения дохода:

- 1) Пожизненная рента в размере 2600 ден. ед. в год.
- 2) Получение дохода по следующей схеме: 5000 через год, 8000 в конце второго и 20 600 ден. ед. в конце третьего года.

Ставка процента  $i = 10\%$ .

## Тема 2. Виды и функции цен

### Задание 5

Ситуационная задача

Определите свободную розничную цену изделия, составьте структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные: себестоимость изделия – 800 руб., НДС – 18 % к отпускной цене без НДС, отпускная цена предприятия (с НДС) – 1180 руб., оптовая надбавка – 10 % к отпускной цене предприятия, торговая надбавка – 20 % к отпускной цене промышленности.

### Задание 6

Ситуационная задача

Составьте плановую калькуляцию себестоимости изделия, определите отпускную цену предприятия, если известны следующие данные.

1. Затраты на производство данного изделия:
  - сырье и основные материалы – 200 руб.,
  - топливо и электроэнергия на технологические цели – 30 руб.,
  - основная заработная плата производственных рабочих – 60 руб.,
  - дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10 % к основной зарплате производственных рабочих;
  - единый социальный налог – 26 % всей суммы основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих;

- расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 150 % основной заработной платы производственных рабочих;
  - цеховые расходы – 65 % основной заработной платы производственных рабочих;
  - общезаводские расходы – 86 % основной заработной платы производственных рабочих;
  - Внепроизводственные расходы – 1,5 % производственной себестоимости.
2. Рентабельность производства изделия – 25 %.
  3. Ставка акциза – 15 % отпускной цены производителя.
  4. НДС – 18 % к свободной отпускной цене без НДС.

### Задание 7

#### Ситуационная задача

Предприятие изготавливает настольно – сверлильные станки и реализует их по цене 7000 р. за штуку, при этом удельные переменные затраты на единицу продукции составляют 2500 р., сумма ежемесячных постоянных затрат равна 112500 р. При каком объеме выпуска предприятие достигнет точки безубыточности?

### Задание 8

#### Ситуационная задача

Обувная фирма заключила договор с оптовой базой на поставку партии женских сапог по цене 2500 р. за пару, включив в договор поставки оговорку о повышении цены в случае увеличения издержек на материалы и заработную плату. Определите повышение цены, % за время, прошедшее с момента подписания договора до фактической их поставки. Известно, что за этот период при изготовлении одной пары сапог стоимость материалов увеличилась от 600 до 800 р., размер заработной платы основных рабочих – от 80 до 100 р.

Необходимо учесть, что при определении цены доля материалов составляет 60 % от цены, доля заработной платы – 20 % от цены.

### Задание 9

#### Ситуационная задача

Используя метод балловых оценок, определите розничную цену фенов «Philips» и «Scarlett», если для расчета себестоимости одного балла был принят фен «Philips», себестоимость которого 300 р. Балловая оценка параметров фенов указанных марок, представлена в табл.

Марка	Долговечность	Надежность	Дизайн	Сумма баллов
«Philips»	42	20	28	90
«Scarlett»	40	25	31	96

Уровень рентабельности фена «Philips» составляет 25 % себестоимости, «Scarlett» – 30 % себестоимости; НДС – 18 %; торговая надбавка – 15 %.

## Задание 10

Ситуационная задача

Определите регулируемый тариф и плату за провоз по системе двухставочного тарифа на провоз по железной дороге 50 т груза на расстояние 80 км на 2003 г. и 2005 г.

Исходные данные 2003 г.: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 1700 р., затраты на передвижение (на 10 т/км) – 45 р., предельный уровень рентабельности перевозок груза – 35 %.

Предельные коэффициенты повышения тарифа: с 1 января 2004 г. – 1,3 (по сравнению с 2003 г.), с 1 января 2005 г. – 1,2 (к ранее установленным государственным регулируемым тарифам).

НДС в 2003 г. – 20 %, в 2005 г. – 18 %.

## Задание 11

Ситуационная задача

Определите отпускную цену продукции предприятия (Цотп.предпр), если известно, что материальные затраты на выпуск единицы продукции составляют 0,1 тыс. р., полная себестоимость единицы продукции – 0,35 тыс. р., годовой объем реализации – 6 000 ед., стоимость производственных фондов предприятия – 2 500 тыс. р., рентабельность предприятия – 0,15, НДС – 20 %.

**Тема 3. Регулирование цен**

## Задание 12

Ситуационная задача

Определите отпускную цену единицы продукции (флакона духов), не облагаемой акцизом, при условиях:

при изготовлении продукции используется спирт, имеющий фактическую себестоимость (спирт производится на данном предприятии) 5 руб. за 1 дал (1 декалитр = 10 л);

ставка акциза на спирт составляет 90 % от отпускной цены без НДС;

для изготовления одного флакона духов требуется 15 мл спирта;

затраты на изготовление одного флакона духов (без затрат на производство спирта с учетом акциза), составляют 2 руб. 85 коп;

уровень рентабельности к себестоимости принят в размере 25 %.

## Задание 13

Ситуационная задача

Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 0,2 руб., если текущая цена товара 3 руб., планируемый объем продаж 1 млн штук. Известно, что конкуренты вслед за фирмой также снизят свои цены. Показатель эластичности спроса по цене 1,6.

## Задание 14

## Ситуационная задача

Вычислите среднегодовую цену товара, если известно, что цена к началу года была 15 ден. ед. за шт., с 18.03 цену повысили на 10 %, а с 20.07 – еще на 12 %.оборот по реализации за год составил 800 тыс. ден. ед., за I кв. – 200 тыс. ден. ед., в том числе за март – 70 тыс. ден. ед., за II кв. – 240 тыс. ден. ед., за июль – 60 тыс. ден. ед.

## Задание 15

## Ситуационная задача

Определите себестоимость швейного изделия, если известны следующие данные: Свободная отпускная цена (с НДС) 1 м 2 ткани – 250 рублей. НДС – 20% к отпускной цене ткани без НДС. Норма расхода ткани на пошив швейного изделия – 5 м 2. Вспомогательные материалы – 100 рублей. Заработная плата производственных рабочих – 120 рублей. Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от суммы заработной платы производственных рабочих. Накладные расходы (кроме внепроизводственных) – 130% от заработной платы производственных рабочих. Внепроизводственные расходы – 1,2% от производственной себестоимости.

## Задание 16

## Ситуационная задача

Составьте калькуляцию себестоимости 100 кг писчей бумаги. Известны следующие данные о затратах на производство 100 кг писчей бумаги:

Стоимость сырья – 3000 рублей.

Транспортные расходы – 1% от стоимости сырья.

Топливо и энергия на технологические цели – 200 рублей.

Заработная плата производственных рабочих – 800 рублей.

Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от заработной платы производственных рабочих.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования – 50% от заработной платы производственных рабочих.

Цеховые расходы – 80% от заработной платы производственных рабочих.

Общехозяйственные расходы – 85% от заработной платы производственных рабочих.

Внепроизводственные расходы – 1,5% от производственной себестоимости.

## Задание 17

## Ситуационная задача

Для производства 300 булок подольского хлеба предприятием закуплено сырье на сумму 1000 рублей с учетом НДС. Издержки производства хлеба предприятием (без НДС) помимо затрат на сырье – 300

рублей. Прибыль устанавливается предприятием в размере 20% от совокупных издержек. Ставка НДС на хлеб – 10%.

Определите свободную отпускную цену промышленности на хлеб.

#### Задание 18

Ситуационная задача

На предприятии производится бензин автомобильный с октановым числом “76”. Себестоимость 1 тонны бензина – 2500 рублей. Расчетная прибыль предприятия на 1 тонну бензина – 750 рублей. Ставка акциза – 455 рублей за 1 тонну. Оптовая организация по договоренности установила оптово-сбытовую надбавку в размере 18%. Ставка НДС – 20%.

Рассчитайте оптовую рыночную цену за 1 тонну бензина.

### Тема 4. Ценообразование и структура рынка

#### Задание 19

Ситуационная задача

Компания будет использовать свои производственные мощности на 80% и выпускать 1000 ед. продукции. Полные затраты составляют 100 тыс. руб., рентабельность продукции - 20%. Определить интервал цены от безубыточности до рентабельности 20%.

#### Задание 20

Ситуационная задача

Определить, как изменение цен на сырье повлияет на критический объем выпуска продукции. Цена единицы товара составляет 1000 руб., удельные переменные затраты составляют 750 руб./ед., общие постоянные (косвенные) затраты - 120000 руб.

Цены на сырье возрастут на 10%, общий рост переменных затрат, в которые включаются затраты на сырье, составит 5%.

#### Задание 21

Ситуационная задача

Фирма проектирует получить 2000 тыс. руб. прибыли. Определить объем производства, при котором цель будет достигнута, если цена товара составляет 15 руб./ед., условно постоянные затраты - 6000 тыс. руб., а удельные переменные затраты - 5 руб./ед.

#### Задание 22

Ситуационная задача

Предприятие выпускает три вида продукции - А, В и С.

Выбрать наиболее рентабельные виды продукции по отношению:

- а) к полным издержкам (по полной прибыли);
- б) к прямым издержкам (по маржинальной прибыли).

Исходные данные для решения: объем производства товаров (единиц):  
 А - 600, В - 200, С - 100.

Выручка от реализации продукции (тыс. руб.): А = 150, В = 400,  
 С = 385.

Прямые затраты (тыс. руб.): А = 70; В = 150; С = 200.

Косвенные затраты составляют 380 (тыс. руб.).

### Задание 23

Ситуационная задача

На территорию РФ ввозится бывший в употреблении автомобиль не для коммерческого использования. Определить розничную цену импортного товара. Исходные данные:

объем двигателя - 1500 см<sup>3</sup>;

таможенная стоимость (Тс) - 5000 дол. США;

таможенная пошлина (П) - 0,5 ЭКЮ/см<sup>3</sup>;

таможенный сбор (С) - 0,05% от таможенной стоимости.

Ставка акциза (На) - 5%, ставка НДС (Нн) - 20%, торговая наценка (Нт) - 20%. Курс доллара = 20 руб. за доллар. 1 ЭКЮ = 1,2 дол.

### Задание 24

Ситуационная задача

Определить розничную цену импортного товара при двух вариантах товародвижения.

1. Предприятие (нерезидент) - розничное торговое предприятие (резидент).

2. Предприятие (нерезидент) - сбытовая организация (резидент) - торговое розничное предприятие (резидент).

Исходные данные: отпускная цена импортного товара на условиях доставки покупателю товара (ДДУ) составляет 25000 руб.

Таможенная пошлина - 20%, таможенный сбор - 0,1%, НДС - 20%, снабженческая надбавка - 20%, торговая наценка - 15%.

### Задание 25

Ситуационная задача

Фирма получила заказ на производство оборудования и его поставку через год. В договоре (контракте) предусмотрено использование скользящей цены. Базовая цена составит 1000000 руб./ед. Изменяющиеся части затрат следующие: заработная плата с отчислениями - 300 тыс. руб./ед.; затраты на основные материалы - 200 тыс. руб./ед. Затраты всего - 800 тыс. руб./ед.

За год цены на материалы выросли на 10%, ставки заработной платы - на 5%.

Определить окончательный вариант цены методом скользящего ценообразования.

### Задание 26

Ситуационная задача

Какими нормативными актами регулируется ценообразование в России?

### **Тема 5. Элементы цены и их влияние на уровень цены**

#### **Задание 27**

Ситуационная задача

Закуплена партия языков крупного рогатого скота на 3 000 долларов по цене 1,5 доллара за 1 кг. Ставка таможенной пошлины 30% от таможенной стоимости, но не менее 1,2 ЕВРО за 1 кг. Сборы за таможенное оформление составляют 0,15% от таможенной стоимости партии. НДС взимается при таможенном оформлении по ставке 20%.

Рассчитайте оптовую цену 1 кг языков, если оптовая надбавка составляет 12% от растаможенной стоимости партии без НДС, а курс ЕВРО и доллара на момент пересечения товаром границы был 30 и 29 рублей соответственно.

#### **Задание 28**

Ситуационная задача

Фирма выпускает два вида изделий - «В» и «Д». Затраты на производство единицы товара В составляют 5 тыс. руб.; на производство товара С - 2 тыс. руб. Определить прибыль и цену каждого вида товара, если их рентабельность одинакова и составляет 20% от себестоимости.

#### **Задание 29**

Ситуационная задача

Фирма выпускает два вида товаров - «В» и «Д». Затраты на производство единицы изделия «В» составляют 5 тыс. руб., на производство изделия «Д» - 2 тыс. руб.

Фондоемкость единицы изделия «В» составила 100 тыс. руб., изделия «Д» - 10 тыс. руб.

Рентабельность производства обоих видов продукции проектируется на уровне 10% к фондоемкости продукции.

Определить проектируемую прибыль и цену каждого товара.

#### **Задание 30**

Ситуационная задача

Фирма реализует товар по цене 30 тыс. руб./т при объеме производства 1000 тонн. Поступает предложение о продаже дополнительно 200 т продукта по цене 22 тыс. руб./т. Оценить целесообразность принятия предложения, если прямые издержки составляют 20 тыс. руб./т, а суммарные косвенные (условно постоянные) затраты - 5000 тыс. руб. на весь объем производства.

#### **Задание 31**

Ситуационная задача

Определить свободную отпускную цену на подакцизный товар, включая НДС, а также сумму акцизов и налога на добавленную стоимость. Исходные данные: оптовая цена, включающая издержки производства и прибыль, составляет 1000 руб., ставка акциза - 30% к отпускной цене, налог на добавленную стоимость - 10%.

## Задание 32

Ситуационная задача

Определить величину акциза, НДС и оптовой цены в регулируемой розничной цене, если регулируемая цена за единицу товара - 30 руб./ед.; торговая скидка (наценка) - 10%, НДС в регулируемой цене - 16,67%, ставка акциза - 80%.

## Тема 6.Ценовая политика организации

## Задание 33

Ситуационная задача

Определите годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива одежды, если известны:

Выручка от реализации услуг по пошиву одежды за 1-е полугодие.

Прибыль от реализации услуг по пошиву одежды за 1-е полугодие.

Выручка от реализации услуг по ремонту одежды за 1-е полугодие.

Прибыль от реализации услуг по ремонту одежды за 1-е полугодие.

Плановый объем услуг по пошиву и ремонту одежды на год.

Исходные данные для расчета

Выручка от реализации, тыс. руб.		Прибыль от реализации, тыс. руб.		Плановый V услуг, тыс. руб.	
пошив	ремонт	пошив	ремонт	пошив	ремонт
2012,5	235, 2	332,5	31,1	3512,5	502,3

## Задание 34

Ситуационная задача

Предприятие предполагает увеличить объем производства продукции, так как имеет свободные производственные мощности.

Определите, используя метод предельных издержек:

а) минимальную цену на дополнительно выпускаемую продукцию;

б) цену изделия в дополнительном выпуске при сохранении уровня рентабельности;

в) уровень рентабельности дополнительного выпуска при фактической цене;

г) как отразится на выручке от продажи и прибыли предприятия расширение объемов производства.

В настоящее время предприятие выпускает 1000 изделий, планирует увеличить выпуск на 30 %, данные о затратах и цене представлены в таблице.



## Калькуляция цены выпускаемого изделия

Показатели	В расчете на единицу изделия, руб.
Прямые затраты на материал	44
Прямые затраты на оплату труда	35
Отчисления на социальные нужды	13,5
Прочие прямые расходы	30
Переменные косвенные расходы	24,5
Постоянные затраты	23
Полные затраты	170
Прибыль	30
Цена	200

## Задание 35

Ситуационная задача

Что нужно учитывать при формировании ценовой политики предприятия?

## Задание 36

Ситуационная задача

Назовите цели ценовой политики предприятия.

## Задание 37

Ситуационная задача

Перечислите формы ценовой политики предприятия.

## Задание 38

Ситуационная задача

Какие факторы влияют на ценовую политику предприятия?

## Задание 39

Ситуационная задача

Каким образом определяется эффективность ценовой политики предприятия?

## Задание 40

Ситуационная задача

Представьте механизм разработки и реализации ценовой политики предприятия.

### Вопросы экзамена

1. Понятие цены, ценообразования.
2. Типы рынка, их краткая характеристика.
3. Факторы, влияющие на изменение спроса и предложения.
4. Равновесная цена.
5. Ценовая эластичность.
6. Формирование различных видов цен.
7. Функции цены.
8. Состав и структура цены.
9. Государственное регулирование цен.
10. Саморегулирование цен.
11. Формы и методы воздействия государства на цены в зарубежных странах.
12. Формы и методы воздействия государства на цены в России
13. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции.
14. Ценообразование в условиях монополистической конкуренции.
15. Себестоимость в составе цены.
16. Классификация затрат, учитываемая при формировании цены.
17. Управление прибылью в процессе формирования и установления цен.
18. Наценки посредников в цене товара.
19. Скидки с цены.
20. Ценовая политика как составляющая системы управления финансами организации.
21. Тактические аспекты ценовой политики.
22. Характеристика основных этапов ценовой политики.
23. Ценовые стратегии организации и условия их выбора.
24. Основные виды современных ценовых стратегий.
25. Затратное ценообразование.
26. Ценообразование с учетом ценности товара.
27. Ценообразование и стратегия конкуренции.
28. Определение цены для целей налогообложения.
29. Выбор метода ценообразования
30. Установление цен на продукцию топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплексов.
31. Особенности ценообразования на рынке машин и оборудования.
32. Ценообразование в строительстве.
33. Специфика ценообразования на программные продукты.
34. Ценообразование на рынке услуг.
35. Цены мирового рынка: понятие, критерии определения.
36. Понятие контрактной цены и способы ее фиксации.
37. Формирование цен на экспортируемую продукцию
38. Формирование цен на импортируемую продукцию
39. Эконометрические методы определения цен

40. Трудовая теория стоимости
41. Условия формирования уровня цен
42. Маржинальная теория цены и ценообразования
43. Механизм формирования рыночной цены.
44. Ценовая политика предприятия
45. Понятие индексов цен.
46. Методика расчета индексов цен.
47. Методы государственного вмешательства в политику ценообразования.
48. Цена как фактор стимулирования экономического роста.
49. Новаторские концепции ценообразования.
50. Потребительская стоимость товара и цена.

### Задания закрытого типа

#### Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора	№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора
1	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	6	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
2	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	7	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
3	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	8	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
4	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	9	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
5	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	10	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.

#### Ключ ответов

№ вопроса	Верный ответ	№ вопроса	Верный ответ
1	2	6	1,3
2	1,2	7	1
3	4	8	4
4	4	9	3
5	1,3,2,4	10	1,3,4

#### Задание № 1

Выберите правильный ответ

Цена товара окончательно формируется:

1. В производстве;
2. На рынке;
3. В процессе потребления;
4. В процессе распределения.

#### Задание № 2

Выберите несколько правильных ответов

Внутренние факторы ценообразования:

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

### Задание № 3

Выберите правильный ответ

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.

### Задание № 4

Выберите правильный ответ

Цена выражает:

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

### Задание № 5

Установите последовательность этапов ценообразования:

1. Постановка целей ценообразования;
2. Выбор способа ценообразования;
3. Анализ факторов, влияющих на ценообразование;
4. Определение стратегии ценообразования и установление цен.

### Задание № 6

Выберите несколько правильных ответов

Внешние факторы, влияющие на ценообразование:

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

### Задание № 7

Выберите правильный ответ

К переменным расходам относят;

1. Материальные затраты;
2. Расходы на реализацию;
3. Амортизационные отчисления;
4. Общехозяйственные расходы.

### Задание № 8

Выберите правильный ответ

Какое определение цены наиболее верно в современных условиях хозяйствования:

1. Цена – денежное выражение стоимости товара;
2. Цена – форма выражения ценности, полезности благ, проявляющаяся в процессе обмена;
3. Цена – количество денег, за которое продавец согласен купить, а покупатель готов продать единицу товара или услуги;
4. Цена – это количество денег, других товаров и услуг, величина процента, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги.

#### Задание № 9

Выберите правильный ответ

Основоположниками трудовой теории стоимости являются:

1. А.Маршалл;
2. Аристотель и Ксенофонт;
3. У.Петти, А.Смит;
4. Д.Рикардо, П.Самуэльсон.

#### Задание № 10

Выберите несколько правильных ответов

В зависимости от государственного воздействия и регулирования, и степени конкуренции на рынке существуют следующие виды цен:

1. Свободные;
2. Оптовые;
3. Рыночные;
4. Регулируемые.

#### Задания открытого типа

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора	№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора
1	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	11	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
2	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	12	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
3	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	13	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
4	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	14	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
5	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	15	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
6	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	16	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
7	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.	17	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.
8	ПК-10	ИПК-10.1.	18	ПК-14	ИПК-14.1.

		ИПК-10.2.			ИПК-14.2.
9	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	19	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.
10	ПК-14	ИПК-14.1. ИПК-14.2.	20	ПК-10	ИПК-10.1. ИПК-10.2.

### Ключ ответов к заданиям открытого типа

№ вопроса	Верный ответ
1	<p>Для того, чтобы корректно установить цену, стоит учитывать следующие факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-себестоимость товара, которая включает все затраты на производство;</li> <li>-позиционирование, то есть определение сегмента (эконом, масс-маркет, люкс);</li> <li>-конкуренция (монополист может завышать цены, в то время как высокая конкуренция держит их примерно на одном уровне);</li> <li>-цены конкурентов;</li> <li>-жизненный цикл товара;</li> <li>-экономическое состояние страны (во время кризиса потребители более чувствительны к ценам и отдают предпочтение товарам эконом-сегмента и масс-маркета);</li> <li>-правовые нормы (наличие законов, которые регулируют порог цен);</li> <li>-восприятие цены потребителем (низкая стоимость может вызвать вопросы о качестве товара, а высокая — спугнуть).</li> </ul>
2	<p>1. <math>QD = QS</math>  Отсюда <math>7 - P = -5 + P</math>,  <math>P^* = 4</math>  <math>QD = 7 - 4 = 3</math>,  <math>QS = -5 + 2 \times 4 = 3</math>,  <math>Q^* = 3</math>.</p> <p>2. <math>QS = -5 + 2P</math>  <math>P = -5 + 2 \times 3 = 1</math>,  <math>QD = 7 - P = 7 - 1 = 6</math>.</p> <p>Отсюда объем продаж <math>QS = 1</math>, а объем неудовлетворенного спроса составит <math>QD - QS = 6 - 1 = 5</math></p> <p>3. Поскольку налог уплачивает продавец, то цена для него составит <math>P_- = P + 1,5</math>  Отсюда <math>QD = 7 - P + QS = -5 + 2P_- = -5 + 2(P + 1,5)</math>  <math>QD = QS</math> следовательно,  <math>7 - P + 1,5 = -5 + 2P + 3</math>  Отсюда <math>P + 1,5 = 3</math>; <math>P = 1,5</math>,  <math>Q^* = 2</math></p>
3	<p>Как известно, ценовая максимизация прибыли при монополии имеет вид <math>MR = MC</math>.</p> <p>В свою очередь <math>MR = (TR) / .</math></p> <p>В нашем случае <math>TR = P \times Q = (16 - Q) \times Q = 16Q - Q^2</math>  Отсюда <math>MR = 16 - 2Q</math>, <math>MC = 2Q</math>.</p> <p>Следовательно, если <math>MR = MC</math>, то <math>16 - 2Q = 2Q</math>,  то есть <math>Q = 4</math>. <math>P = 16 - Q = 16 - 4 = 12</math>. <math>P = 12</math>.</p> <p>В этих условиях <math>\Pi = TR - TC = 12 \times 4 - (14 + 4 \times 2) = 48 - 30 = 18</math>. <math>\Pi = 18</math>.</p>
4	Решение построено на использовании формулы дисконтирования и

	<p>исчисления PDV.</p> <p>1) В случае бесконечной ренты формула имеет вид <math>PDV = R/i</math>, где R – величина получаемого дохода. Отсюда <math>PDV = R/i = 2600/0,1 = 26\ 000</math> ден. ед.</p> <p>2) Во втором случае применяется следующая формула: <math>PDV = (R/1+i) + (R/1+i)^2 + (R/1+i)^3</math></p> <p>Следовательно, <math>PDV = (5000/1+0,1) + 8000/(1+0,1)^2 + 20600/(1+0,1)^3 = 26634,10</math> ден. ед.</p>
5	<p>1. Рассчитывается сумма НДС предприятия – производителя, р.:</p> $1180 \times 18 : 118 = 180$ <p>2. Прибыль предприятия определяется следующим образом, р.:</p> $1180 - 800 - 180 = 200$ <p>3. Отпускная цена предприятия (без НДС) включает в себя себестоимость, прибыль изделия и составляет, р.:</p> $800 + 200 = 1000$ <p>4. Оптовая надбавка начисляется к отпускной цене предприятия без НДС, р.:</p> $1000 : 100 \times 10 = 100$ <p>5. Налогооблагаемой базой для начисления НДС оптовой базы является оптовая надбавка. Уровень НДС у посредников и торговых организаций такой же, как у производителя, т.е. 18 %. НДС посредника рассчитывается следующим образом, р.:</p> $100 : 100 \times 18 = 18$ <p>6. Общий размер оптовой надбавки составит, р.:</p> $100 + 18 = 118$ <p>7. Отпускная цена промышленности включает в себя отпускную цену предприятия и оптовую надбавку (с учетом НДС), р.:</p> $1180 + 118 = 1298$ <p>8. Торговая надбавка начисляется к отпускной цене промышленности (без НДС производителя и посредника), р.:</p> $1100 : 100 \times 20 = 220$ <p>9. Определяется НДС торговой организации, р.:</p> $220 : 100 \times 18 = 39,6$ <p>10. Общий размер торговой надбавки составит, р.:</p> $220 + 39,6 = 259,6$ <p>11. Розничная цена включает в себя отпускную цену промышленности и торговую надбавку (с учетом НДС), р.:</p> $1298 + 259,6 = 1557,6$ <p>12. Структура розничной цены (доля элементов в розничной цене):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) себестоимость – 51,4 % (<math>800 : 1557,6 \times 100</math>);</li> <li>2) прибыль – 12,8 % (<math>200 : 1557,6 \times 100</math>);</li> <li>3) НДС – 11,5 % (<math>180 : 1557,6 \times 100</math>);</li> <li>4) оптовая надбавка – 7,6 % (<math>118 : 1557,6 \times 100</math>);</li> <li>5) торговая надбавка – 16,7 % (<math>259,6 : 1557,6 \times 100</math>);</li> </ol> <p>Розничная цена составляет 100 % (<math>51,4 + 12,8 + 11,5 + 7,6 + 16,7</math>).</p> <p>Поэлементный расчет структуры розничной цены может быть представлен также следующим образом:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) отпускная цена промышленности – 83,3 % (<math>1298 : 1557,6 \times 100</math>);</li> <li>2) торговая надбавка – 16,7 % (<math>259,6 : 1557,6 \times 100</math>).</li> </ol> <p>Вывод: розничная цена изделия составляет 1557,6 руб.</p>
6	1. Дополнительная заработная плата производственных рабочих

	<p>составляет 6 руб. <math>(60 : 100 \times 10)</math>.</p> <p>2. Единый социальный налог равен 17,16 руб. <math>((60 + 6) : 100 \times 26)</math>.</p> <p>3. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования составляют 90 руб. <math>(60 : 100 \times 150)</math>.</p> <p>4. Цеховые расходы – 39 руб. <math>(60 : 100 \times 65)</math>.</p> <p>5. Общезаводские расходы – 51,6 руб. <math>(60 : 100 \times 86)</math>.</p> <p>6. Производственная себестоимость включает сумму приведенных выше затрат на производство данного изделия: <math>200 + 30 + 60 + 6 + 17,16 + 90 + 39 + 51,6 = 493,76</math> (руб.).</p> <p>7. Внепроизводственные расходы составляют 7,41 руб. <math>(493,76 : 100 \times 1,5)</math>.</p> <p>8. Полная себестоимость включает в себя сумму производственной себестоимости и внепроизводственных расходов: <math>493,76 + 7,41 = 501,17</math> (руб.).</p> <p>9. Прибыль предприятия равна 125,29 руб. <math>(501,17 : 100 \times 25)</math>.</p> <p>10. При расчете суммы акциза налогооблагаемой базой являются затраты производителя, т. е. сумма себестоимости и прибыли <math>(501,17 + 125,29) : 100 \times 15 = 93,97</math> (руб.).</p> <p>11. Сумма НДС составит: <math>(501,17 + 125,29 + 93,97) : 100 \times 18 = 129,68</math> (руб.).</p> <p>12. Отпускная цена предприятия рассчитывается следующим образом: <math>501,17 + 125,29 + 93,97 + 129,68 = 850,11</math> (руб.).</p> <p>Вывод: Отпускная цена предприятия составляет 850,11 руб.</p>
7	<p>Точка безубыточности определяется как отношение постоянных издержек производства FC к разнице между ценой P и удельными переменными издержками VC, т.е.:</p> $X = \frac{FC}{(P - VC)},$ <p>где X – безубыточный объем производства (продаж), шт.; P – цена единицы продукции, р.; FC – постоянные затраты р.; VC – переменные затраты в расчете на единицу продукции.</p> <p>В задаче точкой безубыточности предприятия является выпуск 25 станков. При указанном объеме выпуска прибыль предприятия равна нулю.</p> $X = \frac{112500}{(7000 - 2500)} = 25 \text{ шт.}$ <p>Вывод: ежемесячный объем выпуска настольно – сверлильных станков предприятием должен составлять более 25 шт., чтобы обеспечить в дальнейшем получение прибыли предприятием.</p>
8	<p>2. Оговорку об увеличении цены можно выразить следующей формулой:</p> $Цп = Цд / 100 \% (bx Сп / Сд + cx Кп / Кд + a),$ <p>где Цп – цена поставки; Цд – цена, предусмотренная договором; Сп – стоимость материалов на день поставки; Сд – стоимость материалов на день подписания договора; Кп – зарплата на день поставки; Кд – зарплата на день подписания договора; a, b, c – выражают установленное в договоре процентное соотношение отдельных элементов договорной цены, их сумма равна 100: a – постоянная часть расходов; b – доля расходов на материалы; c – доля расходов на</p>



	<p>зарплату.</p> <p>Подставив значения в формулу, получим цену поставки р.:</p> $Цп = 2500 / 100 (60 \times 800 / 600 + 20 \times 100 / 80 + 20) = 3125$ <p>2. Повышение цены составит 25 %:</p> $3125 \times 100 \% / 2500 - 100 \% = 25 \%$ <p>Вывод: изменение цены с момента подписания контракта до фактической поставки женских сапог составило 25 %.</p>
9	<p>1. Средняя оценка балла рассчитывается как отношение себестоимости базового изделия фена «Philips» к суммарной балльной оценке параметров базового изделия, р.:</p> $300 : 90 = 3,333$ <p>2. Себестоимость фена «Scarlett» определяется путем умножения средней оценки балла на балловую оценку параметров фена «Scarlett», р.:</p> $3,333 \times 96 = 319,97$ <p>3. Розничная цена фена «Philips» включает себестоимость – 300 р., прибыль – 75 р. (300 : 100 × 25), НДС 67,5 р. ((300 + 75) : 100 × 18), торговую надбавку 66,38 р.: ((300 + 75 + 67,5) : 100 × 15) и рассчитывается следующим образом: 300 + 75 + 67,5 + 66,38 = 508,88 руб.</p> <p>4. Розничная цена фена «Scarlett» включает себестоимость 319,97 р., прибыль 95,99 р. (319,97 : 100 × 30), НДС 74,87 р. ((319,97 + 95,99) : 100 × 18), торговую надбавку 73,63 р. ((319,97 + 95,99 + 74,87) : 100 × 15) и рассчитывается следующим образом, р.:</p> $319,97 + 95,99 + 74,87 + 73,63 = 564,46$ <p>Вывод: Розничная цена фена «Philips» составляет 508,88 р., розничная цена фена «Scarlett» составляет 564,46 р.</p>
10	<p>1. Стоимость перевозки 50 т груза на расстояние 80 км в 2003 г, р.:</p> $(1700 + 45 \times 80) 5 = 26500$ <p>2. Плата за провоз в 2003 г. 50 т груза на расстояние 80 км с учетом прибыли 9275 руб. (26500:100x35) и НДС 7155 руб. (26500 + 9275) : 100 × 20, р.:</p> $26500 + 9275 + 7155 = 42930$ <p>3. Регулируемые тарифы 2005 г., р.:</p> $1700 \times 1,3 \times 1,2 = 2652 \quad 45 \times 1,3 \times 1,2 = 70,2$ <p>4. Стоимость перевозки 50 т груза на расстояние 80 км в 2005 г, р.:</p> $(2652 + 70,2 \times 80) 5 = 41340$ <p>5. Плата за провоз в 2005 г. 50 т груза на расстояние 80 км с учетом прибыли 14469 руб. (41340 : 100 × 35) и НДС 10045,62 руб. ((41340 + 14469) : 100 × 18), р.:</p> $41340 + 14469 + 10045,62 = 65854,62$ <p>Вывод: регулируемые тарифы 2005 года составили: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 2652 р., затраты на передвижение (на 10 т/км) 70,2 р. Плата за провоз 50 т груза на расстояние 80 км в 2003 г. была равна 41340 р., в 2005 г. – 65854,62 р.</p>
11	<p>1. Определение рентабельности продукции, рассчитанной по себестоимости и уровню рентабельности предприятия по формуле (7.2):</p> $РП = (ПФСП \cdot РПР) / СП = (2\,500 \cdot 0,15) / 0,35 \cdot 6\,000 = 375 / 2\,100 = 0,17$ <p>2. Определение оптовой цены предприятия по формуле (7.1):</p> $Ц_{опт.предпр} = П_{Сед.} \cdot (1 + РП) = 0,35 \cdot (1 + 0,17) = 0,41 \text{ тыс. р.}$ <p>3.</p>

	<p>Определение отпускной цены предприятия по формуле (7.5):  <math>\text{Цотп.предпр} = \text{Цопт.предпр} + (\text{Цопт.предпр} - \text{МЗ}) \cdot \text{НДС} / 100 \% = 0,41 + (0,41 - 0,1) \cdot 20 / 100 = 0,41 + 0,062 = 0,472 \text{ тыс. р.}</math></p>
12	<p>Сумма акциза по спирту составит:  <math>A = (5/100\% - 90\%) \times 100\% \times (90\%/100\%) = 45 \text{ руб.}</math>          Себестоимость 1 дал с акцизом: <math>5 + 45 = 50 \text{ руб.}</math>          На изготовление 1 флакона духов требуется 15 мл спирта, следовательно, <math>50/10000 \times 15 = 0,075 \text{ руб.}</math>          Затраты на духи: <math>2,85 + 0,075 = 2,925 \text{ руб.}</math>          Отпускная цена духов (без НДС): <math>2,925 \times 1,25 = 3,66 \text{ руб}</math></p>
13	<p>2. Находим общий объем реализации услуг за 1-е полугодие.          2. Находим прибыль от реализации услуг за 1-е полугодие.          3. Находим себестоимость услуг.          4. Вычисляем выручку от реализации услуг за год.          5. Определяем норматив рентабельности к себестоимости за 1-е полугодие.          6. Определяем годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива одежды.          Общий объем реализации услуг за 1 полугодие составил <math>2012,5 + 235,2 = 2247,7 \text{ тыс. р.}</math>, прибыль равна <math>332,5 + 31,1 = 363,6 \text{ тыс. р.}</math>, следовательно, себестоимость услуг составила <math>2247,7 - 363,6 = 1884,1 \text{ тыс. р.}</math> Выручка от реализации услуг должна быть равна <math>3512,5 + 502,3 = 4014,8 \text{ тыс. р.}</math> Норматив рентабельности к себестоимости за 1 полугодие определим как отношение прибыли к себестоимости <math>363,6 / 1884,1 = 0,19</math>. Выручка от реализации за год может быть разложена на себестоимость и прибыль, исчисленную как произведение норматива рентабельности на себестоимость.          В этом случае получаем:  <math>4014,8 = \text{себестоимость} + 19 \% \text{ себестоимости,}</math>  <math>\text{себестоимость} = 4014,8 / 0,19 = 3373,8 \text{ тыс. руб.}</math>  <math>4014,8 - 3373,8 = 641 \text{ тыс. руб.}</math></p>
14	<p>Переменные затраты на единицу изделия составляют, р.:  <math>44 + 35 + 13,5 + 30 + 24,5 = 147 \text{ (руб.)}</math>          Постоянные расходы в сумме 23 тыс. р. во внимание не принимаем, так как они уже возмещаются действующим объемом производства.          Маржинальная прибыль на единицу изделия, р. равна:  <math>200 - 147 = 53</math>          Она идет на покрытие постоянных расходов 23 р. и образование прибыли 30 р. Рентабельность продукции составляет, %:  <math>30 : 170 \times 100 = 17,6</math>          Следовательно, минимальной ценой при увеличении объемов производства может быть цена 147 руб. При сохранении действующего уровня рентабельности (17,6 %) цена единицы изделия может быть равна, р.:  <math>147 + 147 \times 17,6 : 100 = 147 + 25,87 = 172,87</math>          При этой цене предприятие не понесет убытков при наращивании объемов производства, а если оно установит цену на уровне 200 руб. (т.е. ту по которой реализует уже выпускаемую продукцию), то с каждой единицы изделия будет иметь прибыль (200-147) 53 руб., а рентабельность вновь выпускаемой продукции составит, %:  <math>53 : 147 \times 100 = 36,05</math>          Выручка предприятия от продажи основного выпуска продукции</p>

	<p>составляет, р.:</p> $200 \times 100 = 200\ 000$ <p>Прибыль от продажи равна, р.:</p> $2\ 000\ 000 - (170 \times 1000) = 30\ 000$ <p>Выручка от дополнительного выпуска при реализации по цене 172,87 р., составит:</p> $172,87 (1000 \times 30 : 100) = 51\ 861$ <p>Прибыль от продажи, р.:</p> $51\ 861 - (300 \times 147) = 7761$ <p>Следовательно, при освоении производства предприятие получит дополнительную выручку в размере 51 861 р., а прибыль увеличится на 7761 р. и составит 37 761 р.</p> <p>Если предприятие будет реализовывать изделия по фактически сложившейся цене, то прирост выручки составит, р.:</p> $200 \times 300 = 60\ 000.$ <p>Таким образом, предприятие оценивает свои возможности и результаты при различных уровнях цены. Естественно, эти результаты будут достигнуты только при наличии спроса на эту продукцию.</p>
15	<p>При формировании ценовой политики во внимание принимаются следующие моменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Влияние стоимости на конкурентоспособность компании.</li> <li>-Шансы организации выиграть в «ценовой войне».</li> <li>-Разумность выбранной ценовой политики в отношении новой продукции.</li> <li>-Изменение стоимости на основании жизненного цикла продукта.</li> <li>-Возможность установления различных базисных цен.</li> </ul>
16	<p>При формировании ЦП во внимание принимаются следующие моменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Влияние стоимости на конкурентоспособность компании.</li> <li>-Шансы организации выиграть в «ценовой войне».</li> <li>-Разумность выбранной ценовой политики в отношении новой продукции.</li> <li>-Изменение стоимости на основании жизненного цикла продукта.</li> <li>-Возможность установления различных базисных цен.</li> </ul>
17	<p>Рассмотрим главные цели ценовой политики компании:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продолжение деятельности организации. Предприятие осуществляет свою деятельность под влиянием таких угроз, как лишние мощности, высокая конкуренция, резкое изменение спроса. С частью этих рисков можно бороться путем снижения стоимости. Однако уменьшение цены должно быть таким, чтобы полученный доход покрывал издержки. Эта цель ЦП считается краткосрочной.</li> <li>2. Краткосрочное увеличение прибыли. Иногда стоимость на товар изменяется для максимального извлечения прибыли. Часто такая цель ставится в рамках переходной экономики. Это краткосрочная задача. В долгосрочной перспективе такая цель не используется, так как значительное повышение стоимости не даст выиграть в конкурентной борьбе.</li> <li>3. Краткосрочное увеличение продаж. В этом случае стоимость на товар, напротив, снижается. Привлекательная цена позволяет увеличить объем сбыта. Альтернативный вариант – назначение комиссионных для посредников, что также помогает повысить продажи. Данная мера позволит извлечь максимальную прибыль, а также завоевать долю в</li> </ol>

	<p>рынке.</p> <p>4. «Снятие сливок». Данная мера актуальна в том случае, если компания реализует новую продукцию. В этом случае назначается максимально высокая стоимость. Если продажи начинают падать, стоимость незначительно снижается для обеспечения оборота.</p> <p>5. Долгосрочное увеличение прибыли. Одна из действующих стратегий – формирование имиджа компании, которая выпускает исключительно качественную продукцию. Если клиент уверен в качестве продукта, он будет готов приобретать его по высокой стоимости. Это позволит добиться долгосрочной максимизации прибыли.</p>
18	<p>формы ценовой политики:</p> <p>1. Политика высоких цен. При появлении нового товара на рынке устанавливается максимально высокая стоимость. Актуально это только для действительно новой продукции, которая пользуется спросом и защищена патентом. Стоимость постепенно уменьшается в том случае, если замечено снижение спроса.</p> <p>2. Политика низких цен. Актуальна в том случае, если компании нужно быстро войти на рынок и завоевать свою долю. Подходит для стимулирования спроса. Применяется на рынках с увеличенным объемом производства, повышенной эластичностью спроса. Издержки компании покрываются за счет того, что продажи товара по небольшой стоимости максимально увеличиваются.</p> <p>3. Политика дифференцированных цен. Средняя стоимость продукции меняется под влиянием надбавок, скидок. Каждому сегменту потребителей предлагается отдельная стоимость на товар.</p> <p>4. Политика льготных цен. Компания получает возможность привлечь новых клиентов за счет льготных предложений. Этот способ подходит для расширения рынка сбыта.</p> <p>5. Политика гибких цен. Стоимость определяется в зависимости от возможностей потребителей. Довольно часто изменяется.</p> <p>6. Политика стабильных цен. В этом случае цены не меняются в течение длительного времени. Подходит для товаров повседневного спроса.</p>
19	<p>Рассмотрим факторы, влияющие на ЦП:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Тип рынка, в рамках которого функционирует компания. Если это рынок совершенной конкуренции, роль ЦП является минимальной, так как компания не властна над ценой. Минимальна также роль ценовой политики в условиях монополии.</li> <li>-Эластичность спроса. Она может быть прямой, перекрестной, зависящей от дохода.</li> <li>-Размер компании, число подразделений в ней, имеющийся капитал.</li> <li>-Если организация выпускает потребительскую продукцию, она имеет большее влияние на ЦП, в отличие от компаний, занимающихся выпуском производственных товаров.</li> <li>-Свобода влияния на цену у маленьких компаний ограничена.</li> <li>-Каналы распределения товаров. Производитель продукции может сам заниматься реализацией товара, а также использовать для этого посредников. В первом случае влияние компании на ЦП более высоко.</li> <li>-Рыночный сегмент.</li> <li>-Географический район.</li> </ul>

	-Наличие инфляции. -Размер налогов. -Степень вмешательства в деятельность компании государственных органов.
20	Механизм разработки и реализации ценовой политики: 1- й этап. Определение целей ценообразования, основанных на анализе положения дел организации на товарном рынке и общей стратегии организации. 2- й этап. Определение спроса на предлагаемую организацией продукцию (товары, работы и услуги), что позволит определить максимально возможные цены. 3- й этап. Оценка производственных расходов, их изменения от объема производства, что позволит определить минимально возможные цены. 4- й этап. Анализ цен конкурентов на аналогичную продукцию (товары, работы и услуги). 5- й этап. Выбор метода ценообразования, на основе которого и будет установлена исходная — возможная (дориночная) цена. Когда товар выйдет на рынок, то откорректируют и установят окончательную (рыночную) цену на данный товар в соответствии с выбранной ценовой стратегией.

## Задание 1

Ситуационная задача

Какие факторы учитывают при установлении цены?

## Задание 2

Ситуационная задача

Функция спроса населения на данный товар  $QD=7 - P$ . Функция предложения данного товара  $QS= -5 + 2P$ , где  $QD$  и  $QS$  – соответственно объем спроса и объем предложения в млн шт. в год,  $P$  – цена в руб.

- 1) Определить равновесную цену и равновесный объем продаж.
- 2) Предположим, что на товар установлена фиксированная цена на уровне 3 руб. за единицу. Определить объем продаж и объем неудовлетворенного спроса (дефицита).
- 3) Предположим, на данный товар введен налог, уплачиваемый продавцом в размере 1,5 руб. за единицу. Определить равновесный объем продаж и равновесные цены для покупателя ( $P^+$ ) и продавца ( $P^-$ )

## Задание 3

Ситуационная задача

Функция спроса на продукцию монополиста имеет вид  $QD = 16 - P$ , а функция общих затрат  $TC = 14 + Q^2$ .

По какой цене монополист будет реализовывать свою продукцию и какую он получит прибыль?

## Задание 4

Ситуационная задача

Выберите наилучший вариант получения дохода:

- 1) Пожизненная рента в размере 2600 ден. ед. в год.
  - 2) Получение дохода по следующей схеме: 5000 через год, 8000 в конце второго и 20 600 ден. ед. в конце третьего года.
- Ставка процента  $i = 10 \%$ .

### Задание 5

Ситуационная задача

Определите свободную розничную цену изделия, составьте структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные: себестоимость изделия – 800 руб., НДС – 18 % к отпускной цене без НДС, отпускная цена предприятия (с НДС) – 1180 руб., оптовая надбавка – 10 % к отпускной цене предприятия, торговая надбавка – 20 % к отпускной цене промышленности.

### Задание 6

Ситуационная задача

Составьте плановую калькуляцию себестоимости изделия, определите отпускную цену предприятия, если известны следующие данные.

1. Затраты на производство данного изделия:
  - сырье и основные материалы – 200 руб.,
  - топливо и электроэнергия на технологические цели – 30 руб.,
  - основная заработная плата производственных рабочих – 60 руб.,
  - дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10 % к основной зарплате производственных рабочих;
  - единый социальный налог – 26 % всей суммы основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих;
  - расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 150 % основной заработной платы производственных рабочих;
  - цеховые расходы – 65 % основной заработной платы производственных рабочих;
  - общезаводские расходы – 86 % основной заработной платы производственных рабочих;
- Внепроизводственные расходы – 1,5 % производственной себестоимости.
2. Рентабельность производства изделия – 25 %.
3. Ставка акциза – 15 % отпускной цены производителя.
4. НДС – 18 % к свободной отпускной цене без НДС.

### Задание 7

Ситуационная задача

Предприятие изготавливает настольно – сверлильные станки и реализует их по цене 7000 р. за штуку, при этом удельные переменные затраты на единицу продукции составляют 2500 р., сумма ежемесячных

постоянных затрат равна 112500 р. При каком объеме выпуска предприятие достигнет точки безубыточности?

### Задание 8

#### Ситуационная задача

Обувная фирма заключила договор с оптовой базой на поставку партии женских сапог по цене 2500 р. за пару, включив в договор поставки оговорку о повышении цены в случае увеличения издержек на материалы и заработную плату. Определите повышение цены, % за время, прошедшее с момента подписания договора до фактической их поставки. Известно, что за этот период при изготовлении одной пары сапог стоимость материалов увеличилась от 600 до 800 р., размер заработной платы основных рабочих – от 80 до 100 р.

Необходимо учесть, что при определении цены доля материалов составляет 60 % от цены, доля заработной платы – 20 % от цены.

### Задание 9

#### Ситуационная задача

Используя метод балловых оценок, определите розничную цену фенов «Philips» и «Scarlett», если для расчета себестоимости одного балла был принят фен «Philips», себестоимость которого 300 р. Балловая оценка параметров фенов указанных марок, представлена в табл.

Марка	Долговечность	Надежность	Дизайн	Сумма баллов
«Philips»	42	20	28	90
«Scarlett»	40	25	31	96

Уровень рентабельности фена «Philips» составляет 25 % себестоимости, «Scarlett» – 30 % себестоимости; НДС – 18 %; торговая надбавка – 15 %.

### Задание 10

#### Ситуационная задача

Определите регулируемый тариф и плату за провоз по системе двухставочного тарифа на провоз по железной дороге 50 т груза на расстояние 80 км на 2003 г. и 2005 г.

Исходные данные 2003 г.: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 1700 р., затраты на передвижение (на 10 т/км) – 45 р., предельный уровень рентабельности перевозок груза – 35 %.

Предельные коэффициенты повышения тарифа: с 1 января 2004 г. – 1,3 (по сравнению с 2003 г.), с 1 января 2005 г. – 1,2 (к ранее установленным государственным регулируемым тарифам).

НДС в 2003 г. – 20 %, в 2005 г. – 18 %.

### Задание 11

#### Ситуационная задача

Определите отпускную цену продукции предприятия (Ц<sub>отп.предпр</sub>), если известно, что материальные затраты на выпуск единицы продукции составляют 0,1 тыс. р., полная себестоимость единицы продукции – 0,35 тыс. р., годовой объем реализации – 6 000 ед., стоимость производственных фондов предприятия – 2 500 тыс. р., рентабельность предприятия – 0,15, НДС – 20 %.

### Задание 12

Ситуационная задача

Определите отпускную цену единицы продукции (флакона духов), не облагаемой акцизом, при условиях:

при изготовлении продукции используется спирт, имеющий фактическую себестоимость (спирт производится на данном предприятии) 5 руб. за 1 дал (1 декалитр = 10 л);

ставка акциза на спирт составляет 90 % от отпускной цены без НДС;

для изготовления одного флакона духов требуется 15 мл спирта;

затраты на изготовление одного флакона духов (без затрат на производство спирта с учетом акциза), составляют 2 руб. 85 коп;

уровень рентабельности к себестоимости принят в размере 25 %.

### Задание 13

Ситуационная задача

Определите годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива одежды, если известны:

Выручка от реализации услуг по пошиву одежды за 1-е полугодие.

Прибыль от реализации услуг по пошиву одежды за 1-е полугодие.

Выручка от реализации услуг по ремонту одежды за 1-е полугодие.

Прибыль от реализации услуг по ремонту одежды за 1-е полугодие.

Плановый объем услуг по пошиву и ремонту одежды на год.

Исходные данные для расчета

Выручка от реализации, тыс. руб.		Прибыль от реализации, тыс. руб.		Плановый V услуг, тыс. руб.	
пошив	ремонт	пошив	ремонт	пошив	ремонт
2012,5	235, 2	332,5	31,1	3512,5	502,3

### Задание 14

Ситуационная задача

Предприятие предполагает увеличить объем производства продукции, так как имеет свободные производственные мощности.

Определите, используя метод предельных издержек:

а) минимальную цену на дополнительно выпускаемую продукцию;

б) цену изделия в дополнительном выпуске при сохранении уровня рентабельности;



в) уровень рентабельности дополнительного выпуска при фактической цене;

г) как отразится на выручке от продажи и прибыли предприятия расширение объемов производства.

В настоящее время предприятие выпускает 1000 изделий, планирует увеличить выпуск на 30 %, данные о затратах и цене представлены в таблице.

Калькуляция цены выпускаемого изделия

Показатели	В расчете на единицу изделия, руб.
Прямые затраты на материал	44
Прямые затраты на оплату труда	35
Отчисления на социальные нужды	13,5
Прочие прямые расходы	30
Переменные косвенные расходы	24,5
Постоянные затраты	23
Полные затраты	170
Прибыль	30
Цена	200

#### Задание 15

Ситуационная задача

Что нужно учитывать при формировании ценовой политики предприятия?

#### Задание 16

Ситуационная задача

Назовите цели ценовой политики предприятия.

#### Задание 17

Ситуационная задача

Перечислите формы ценовой политики предприятия.

#### Задание 18

Ситуационная задача

Какие факторы влияют на ценовую политику предприятия?

#### Задание 19

Ситуационная задача

Каким образом определяется эффективность ценовой политики предприятия?

#### Задание 20

Ситуационная задача

Представьте механизм разработки и реализации ценовой политики предприятия.

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

Экзамен является заключительным этапом процесса формирования компетенций обучающегося при изучении дисциплины и имеет целью проверку и оценку знаний обучающегося по теории и применению полученных знаний, умений и навыков при решении практических задач.

Экзамен проводится по расписанию, сформированному учебно-методическим управлением, в сроки, предусмотренные календарным учебным графиком.

Экзамен принимается преподавателем, ведущим лекционные занятия.

Экзамен проводится только при предъявлении обучающимся зачетной книжки и при условии выполнения всех контрольных мероприятий, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Обучающимся на экзамене представляется право выбрать один из билетов. Время подготовки к ответу составляет 30 минут. По истечении установленного времени обучающийся должен ответить на вопросы экзаменационного билета.

Результаты экзамена оцениваются по четырёхбалльной системе («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно») и заносятся в зачётно-экзаменационную ведомость и зачетную книжку. В зачетную книжку заносятся только положительные оценки. Подписанный преподавателем экземпляр ведомости сдаётся не позднее следующего дня в деканат.

В случае неявки обучающегося на экзамен в зачетно-экзаменационную ведомость делается отметка «не явка».

Обучающиеся, не прошедшие промежуточную аттестацию по дисциплине, должны ликвидировать академическую задолженность в установленном локальными нормативными актами Института порядке.