УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ «ТИСБИ»

Кафедра финансы и кредит



Рабочая программа дисциплины

Наименование дисциплины	Управление затратами и ценообразование
Специальность	38.05.01 Экономическая безопасность
Специализация подготовки	Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности
Год набора	2023, 2024, 2025, 2026

Составитель:
к.э.н., доц. Базаров Р.Т.

Казань

Содержание

1.	Цели и задачи учебной дисциплины	3
2.	Место дисциплины в структуре ОПОП	4
3.	Требования к результатам освоения дисциплины	6
4.	Структура и содержание дисциплины	7
4.1	Модульно-тематический план и пояснительная записка с указанием этапов формирования компетенций	7
4.2	Содержание дисциплины по темам (разделам)	10
4.3	Планы практических и семинарских занятий	11
5.	Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов	19
6.	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	21
7.	Материально-техническое обеспечение дисциплины	22
8.	Оценка компетенций по изучаемой дисциплине	22
	Приложение 1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	25
	Приложение 2. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине	26

1. Цели и задачи учебной дисциплины

Цель учебной дисциплины: формирование комплекса знаний, умений и навыков в области ценообразования на товары, работы и услуги, а также управления затратами, связанными с их производством под влиянием рыночных факторов и действующего законодательства.

Задачи дисциплины:

- формирование знаний: структуры и классификации цен; принципов ценообразования;
- содержания ценовой политики, методов ценообразования и видов ценовых стратегий; видов ценовых скидок;
- методов ценовой конкуренции; законодательных актов в сфере ценообразования;
- методов государственного регулирования ценообразования; теоретических основ контроллинга как метода управления затратами;
- формирование умений: применять методы ценообразования и разрабатывать ценовые стратегии на отраслевых предприятиях; определять размеры ценовых скидок; применять методы ценовой
- конкуренции и анализа допустимого изменения цен; применять методы управления затратами;
- прогнозировать и планировать затраты в их взаимосвязи с качеством продукции;
- формирование навыков: расчета цен, использования методов ценообразования и разработки;
- ценовых стратегий на отраслевых предприятиях; расчета ценовых скидок; проведения анализа;
- ценовой конкуренции и допустимого изменения цен; определения экономического эффекта в результате управления ценами и затратами; контроля и проведения анализа затрат на отраслевом предприятии

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Данная дисциплина относится к обязательной части учебного плана (Блок 1.0.40) и находится во взаимосвязи с дисциплинами согласно схеме:

Обеспечивающие учебные дисциплины:

Экономика организации, Деньги, кредит, банки, Экономический анализ
Учебная практика: ознакомительная практика
Учебная практика: практика по профилю профессиональной деятельности

↓

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Обеспечиваемые учебные дисциплины:

↓

Налоговый учет, отчетность, аудит
Производственная практика: практика по профилю профессиональной деятельности
Производственная практика (Преддипломная практика)

До начала изучения дисциплины «Управление затратами и ценообразование» у студента должны быть сформированы компоненты компетенций ОПК-4, полученные в результате изучения дисциплин Экономика организации, Деньги, кредит, банки, Экономический анализ.

3.Требования к результатам освоения дисциплины

Дисциплина «Управление затратами и ценообразование» участвует в формировании следующих компетенций в соответствии с ФГОС++ ВПО по специальности «Экономическая безопасность».

ОПК-4 «Способен разрабатывать и принимать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения, планировать и организовывать профессиональную деятельность, осуществлять контроль и учет ее результатов».

Декомпозиция компетенций

Индикаторы	**Результаты обучения по дисциплине**
Компетенция ОПК-4	
ОПК-4.1 Выявляет и описывает экономические и финансовые проблемы в деятельности организации (предприятия);	ОПК-4.1. З.1 Знает основы выявления и описания экономических и финансовых проблем в деятельности организации (предприятия);
	ОПК-4.1. У.1 Умеет выявлять и описывать экономические и финансовые проблемы в деятельности организации (предприятия);
	ОПК-4.1. У.6 умеет произвести расчет экономических показателей организации (предприятия), выявить отклонения от критериальных значений;
	ОПК-4.1. В.1 Владеет навыками выявления и описания экономических и финансовых проблем в деятельности организации (предприятия);
ОПК-4.2 На основе оценки выявленных экономических и финансовых проблем, формирует организационно-управленческие решения в своей профессиональной деятельности;	ОПК-4.2. З.5 Знает основы оценки выявленных экономических и финансовых проблем, и основы формирования организационно-управленческие решения в своей профессиональной деятельности;
	ОПК-4.2. У.10 Умеет на основе оценки выявленных экономических и финансовых проблем, формировать организационно-управленческие решения в своей профессиональной деятельности;
	ОПК-4.2. В.9 Владеет навыками формирования организационно-управленческие решения в своей профессиональной деятельности на основе оценки выявленных экономических и финансовых проблем.
ОПК-4.3 Оценивает ожидаемые результаты реализации	ОПК-4.3. З.8 Знает основы оценивания ожидаемые результаты реализации предлагаемых экономически и финансово обоснованных организационно-управленческих решений;
	ОПК-4.3. У.16 Умеет оценивать ожидаемые результаты реализации предлагаемых экономически и финансово

предлагаемых экономически и финансово обоснованных организационно-управленческих решений;	обоснованных организационно-управленческих решений;
	ОПК-4.3. В.16 Владеет навыками оценивания ожидаемых результатов реализации предлагаемых экономически и финансово обоснованных организационно-управленческих решений;

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Модульно-тематический план и пояснительная записка с указанием этапов формирования компетенций

Общая трудоемкость дисциплины по очному и заочному обучению составляет 4 зачетные единицы (144 часов).

Модульная разбивка учебной дисциплины					
Специальность «Экономическая безопасность» Дисциплина: «Управление затратами и ценообразование»					
Название модулей	Кол-во аудиторных часов		Самостоятельная работа очное/заочное	Всего часов очное/заочное	индикаторы компетенции
	Лекции очное/заочное	Практика очное/заочное			
Модуль 1. Теоретические основы управления и учета затрат					
Тема 1. Основы управления затратами. Классификация затрат	3/0	3/0	7/13	13/13	ОПК-4.1 З-1, У-1, В-1
Тема 2. Учет затрат и калькулирование себестоимости	3/0	3/1	7/13	13/14	
Тема 3. Анализ безубыточности	3/0	3/0	7/13	13/13	
Модуль 2. Современные системы управления затратами и ценообразования					
Тема 4. Современные системы управления затратами	3/0	3/0	7/13	13/13	ОПК-4.2 З-5, У-6, В-9,
Тема 5. Основы ценообразования	3/1	3/0	8/13	14/14	
Модуль 3. Ценовая политика и методы ценообразования					
Тема 6. Система цен	3/1	3/1	8/12	14/14	ОПК-4.2 ОПК-4.1 З-5, У-6, У-10, В-9,
Тема 7. Методы ценообразования	3/1	3/0	8/13	14/14	
Модуль 4. Ценовые стратегии и государственное регулирование цен					
Тема 8. Ценовая стратегия и политика	3/0	3/0	8/13	14/13	ОПК-4.3 З-8, У-16, В-16
Тема 9. Государственное регулирование цен	3/0	3/1	8/13	14/14	
Подготовка к экзамену			27	27	
Итого по курсу:	**20/4**	**30/8**	**94/132**	**144/144**	

Пояснительная записка с этапами формирования компетенций

Данный модульный курс состоит из 4-х модулей, порядок освоения которых включает траекторию и этапы формирования заявленных компетенций (или их составляющих).

Модуль 1. «Теоретические основы управления и учета затрат» включает в себя три учебные темы, посвященные теоретическим основам управления и учета затрат», по завершении которых студент:

- знает теоретические основы управления и учета затрат;
- умеет анализировать и обрабатывать информацию по управлению и учету затрат;

По результатам модуля 1 проводится тестовая контрольная работа.

Модуль 2 «Современные системы управления затратами и ценообразования» представлен двумя темами, предназначенными для освоения современных систем управления затратами и ценообразования. По завершению данного модуля студент:

- знает основные современные системы управления затратами и ценообразования;
- умеет анализировать и обрабатывать информацию по современным системам управления затратами и ценообразования;

Модуль завершается письменной контрольной работой, включающей в себя выполнение тестовых заданий и решение практических задач.

Модуль 3 «Ценовая политика и методы ценообразования» представлен двумя темами, предназначенными для освоения ценовой политики и методов ценообразования. По завершению данного модуля студент:

- знает основы ценовой политики и методов ценообразования;
- умеет анализировать и обрабатывать информацию по ценовой политике и методам ценообразования;
- владеет навыками оценки ценовой политики и методов ценообразования.

Модуль завершается письменной контрольной работой, включающей в себя выполнение тестовых заданий и решение практических задач.

Модуль 4. «Ценовые стратегии и государственное регулирование цен» представлен двумя темами, предназначенными для освоения ценовых стратегий и государственного регулирования цен. По завершению данного модуля студент:

- знает основы ценовой стратегии и государственного регулирования цен;
- умеет анализировать и обрабатывать информацию по ценовым стратегиям и государственному регулированию цен;
- владеет навыками разработки ценовых стратегий и государственного регулирования цен.

Модуль завершается письменной контрольной работой, включающей в себя выполнение тестовых заданий и решение практических задач.

4.2. Содержание дисциплины по темам (разделам)

Модуль 1. «Теоретические основы управления и учета затрат»

Тема 1. Основы управления затратами. Классификация затрат.

Лекция. Затраты предприятия: определение сущности понятия. Определение сущности, целей и задач управления затратами на предприятии. Цикл управления затратами. Основные принципы, методы построения системы управления затратами. Классификация затрат и её использование в управленческом учете. Классификация затрат для определения себестоимости, оценки стоимости запасов и полученной прибыли. Классификация затрат для принятия решений и планирования. Классификация затрат для контроля и регулирования

Тема 2. Учет затрат и калькулирование себестоимости

Лекция. Принципы и задачи учета затрат. Система бухгалтерских счетов и порядок движения информации по счетам. Модели учета затрат. Сущность и принципы калькулирования себестоимости продукции. Выбор объектов калькулирования и калькуляционных единиц. Виды калькуляций по времени составления. Способы и методы калькулирования себестоимости продукции

Тема 3. Анализ безубыточности

Лекция. Условия применимости CVP анализа. Безубыточность предприятия. Анализ безубыточности предприятия. Количественный и стоимостной подход к анализу взаимосвязи: затраты - объем продаж - прибыль

Модуль 2. Современные системы управления затратами и ценообразования

Тема 4. Современные системы управления затратами

Лекция. Основы концепции ?Target Costing?. Метод сравнения с лучшими показателями конкурентов (Бенчмаркинг затрат)

Тема 5. Основы ценообразования

Лекция. Понятие и сущность цены в рыночной экономике. Развитие категории цены в экономической мысли. Понятие «цена» и «ценообразование» в современной рыночной экономике. Функции цены. Факторы рыночного ценообразования. Модель рыночного ценообразования

Модуль 3. Ценовая политика и методы ценообразования

Тема 6. Система цен

Лекция. Состав, структура и система цен. Классификация цен по разным признакам. Значение разных видов цен и порядок их применения.

Тема 7. Методы ценообразования

Лекция. Классификация методов ценообразования. Расчётные методы ценообразования. Нормативно-параметрические методы расчёта цены товара. Рыночные методы ценообразования

Модуль 4. Ценовые стратегии и государственное регулирование цен

Тема 8. Ценовая стратегия и политика

Лекция. Ценовая политика предприятия. Ценовые стратегии предприятия. Выработка ценовой стратегии предприятия.

Тема 9. Государственное регулирование цен

Лекция. Сущность и цели государственного регулирования цен. Классификация методов государственного регулирования цен.

4.3. Планы практических и семинарских занятий

Семинарские занятия проводятся по окончании изучения одного теоретического вопроса или всей темы. Возможны несколько форм проведения семинарских занятий:

— опрос по пройденному вопросу, теме;
— дискуссия, с участием всех студентов группы, по отдельным актуальным вопросам темы;
— самостоятельное решение задач с целью проверки знаний студентов.

Учебными целями проведения семинарских занятий является закрепление знаний, полученных студентами из курса лекций и самостоятельного изучения материала.

Модуль 1. «Теоретические основы управления и учета затрат»

Тема 1. Основы управления затратами. Классификация затрат.

Практическое занятие.

1. изучение роли затрат в экономике организации;
2. изучение содержание системы управления затратами.
3. ознакомление с ключевыми видами затрат;
4. анализ структуры затрат;

Задача 1

На основе приведенных ниже исходных данных таблицы 1 необходимо рассчитать:

валовые издержки (совокупные) – ТС;
средние издержки АС;
предельные (маржинальные) – МС.

Исходные данные для расчета:

Таблица 1

Количество изделий, штук – Q	Постоянные издержки, тыс. руб. – TC_1	Переменные издержки, тыс. руб. – TC_2
0	1 800	0
1 000	1 800	1 400
2 000	1 800	2 000
3 000	1 800	2 800
4 000	1 800	3 340
5 000	1 800	3 800
6 000	1 800	4 400
7 000	1 800	5 200
8 000	1 800	6 300
9 000	1 800	7 800
10 000	1 800	10 600

Методические указания по решению задачи

Валовые (совокупные) издержки (TC) рассчитываются суммированием постоянных (TC_1) и переменных издержек (TC_2) по каждой позиции.

Таблица 2

Количество изделий, штук – Q	Валовые издержки, тыс. руб. – TC
0	1 8000 + 0 = 1 800
1000	1 800 + 1 400 = 3 200
2 000	1 800 + 2 000 = 3 800
3 000	1 800 + 2 800 = 4 600
4 000	1 800 + 3 340 = 5 140
5 000	1 800 + 3 800 = 5 600
6 000	1 800 + 4 400 = 6 200
7 000	1 800 + 5 200 = 7 000
8 000	1 800 + 6 300 = 8 100
9 000	1 800 + 7 800 = 9 600
10 000	1 800 +10 600 = 12 400

Средние издержки рассчитываются на единицу продукции (AC) отношением валовых (совокупных) издержек – TC к количеству изделий – Q по формуле:

$$AC=\frac{TC}{Q};$$

Таблица 3

Количество изделий, штук – Q	Средние издержки, на ед. Продукции, руб. – AC
0	-
1000	3 200 000 / 1 000 = 3 200
2 000	3 800 000 / 2 000 = 1 900
3 000	4 600 000 / 3 000 = 1 533
4 000	5 140 000 / 4 000 = 1 285
5 000	5 600 000 / 5 000 = 1 120

6 000	6 200 000 / 6 000 = 1 033
7 000	7 000 000 / 7 000 = 1 000
8 000	8 100 000 / 8 000 = 1012
9 000	9 600 000 / 9 000 = 1 067
10 000	12 400 000 / 10 000 = 1 240

Предельные (маржинальные) издержки – МС – на единицу продукции рассчитываются отношением прироста валовых издержек – ΔТС – к приросту объема выпуска – ΔQ – по формуле:

$$\text{МС}=\frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Таблица 4

Количество изделий, штук – Q	Предельные издержки, тыс. руб. – МС
0	-
1000	3 200-1 800=1 400/1 000=1 400
2 000	3 800-3 200=600/1 000=600
3 000	4 600-3 800=800/1 000=800
4 000	5 140-4 600=540/1 000=540
5 000	5 600-5 140=460/1 000=460
6 000	6 200-5 600=600/1 000=600
7 000	7 000-6 200=800/1 000=800
8 000	8 100-7 000=1 100/1 000=1 100
9 000	9 600-8 100=1 500/1 000=1 500
10 000	12 400-9 600=2 800/1 000=2 800

Тема 2. Учет затрат и калькулирование себестоимости

Практическое занятие.

1. изучение порядка учета затрат;
2. решение заданий по разным моделям учета затрат.
3. изучение порядка калькулирования себестоимости;
4. развитие навыков расчета себестоимости.

Задача 2

На основе приведенных данных таблицы 5 необходимо рассчитать статьи калькуляции себестоимости и цену единицы продукции.

Исходные данные для расчета:

Таблица 5

№ п/п	Наименование статей	Условные обозначения	Значения показателя
1	Сырье и материалы, руб.	$С_м$	123 005
2	Вспомогательные материалы, руб.	$С_в$	6 466
3	Электроэнергия на технологические цели, руб.	$С_э$	426
4	Основная зарплата производственных	$З_р$	16 192

	рабочих, руб.		
5	Отчисления на социальное сирахование, в % к основной зарплате	$Р_{отч}$	34,0
6	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, в % к основной зарплате рабочих	$Р_{сод}$	40
7	Общехозяйственные расходы, в % к основной зарплате рабочих	$Р_{общ}$	180
8	Коммерческие расходы, в % к производственной себестоимости	$Р_{ком}$	20
9	Рентабельность, % к полной себестоимости	$Р_{с}$	20
10	Налог на добавленную стоимость, %	$Р_{ндс}$	18

Методические указания по решению задачи

Рассчитывается величина отчислений на социальное страхование по следующей формуле:

$$З_{отч}=\frac{Зр \times Ротч}{100},$$

где $Р_{отч}$ – сумма отчислений на основную зарплату производственных рабочих, руб.

$$З_{отч}=\frac{16192 \times 34,0}{100}=5505 \text{ руб.}$$

Рассчитывается величина расходов на содержание и эксплуатацию оборудования по формуле:

$$З_{сод}=\frac{Зр \times Рсод}{100},$$

где $З_{сод}$ – затраты на содержание и эксплуатацию оборудования, руб.

$$З_{сод}=\frac{16192 \times 40}{100}=6477 \text{ руб.}$$

Рассчитывается величина общехозяйственных расходов по формуле:

$$З_{общ}=\frac{Зр \times Робщ}{100},$$

где $З_{общ}$ – общехозяйственные расходы, руб.

$$З_{общ}=\frac{16192 \times 180}{100}=29146 \text{ руб.}$$

Рассчитывается производственная себестоимость ($С_{пр}$) по формуле:

$$С_{пр}=С_{м}+С_{в}+С_{э}+З_{р}+З_{отч}+З_{сод}+З_{общ},$$

$$С_{пр}=123\ 005+6\ 466+426+16\ 192+5\ 505+6\ 477+29\ 146=187\ 217 \text{ руб.}$$

Рассчитывается величина коммерческих расходов по формуле:

$$З_{ком}=\frac{Спр \times Ркom}{100},$$

где $З_{ком}$ – величина коммерческих расходов, руб.

$$З_{ком}=\frac{187217 \times 20}{100}=37\ 443 \text{ руб.}$$

Рассчитывается полная себестоимость изделия ($С_{пол}$) по формуле:

$$С_{пол}=С_{пр}+З_{ком},$$

где $С_{пол}$ – полная себестоимость изделия, руб.

$$С_{пол}=187\ 217+37\ 443=224\ 660$$

Рассчитывается величина прибыли в оптовой цене изделия по формуле:

$$П=\frac{Спол \times Рс}{100},$$

где П – прибыль в оптовой цене изделия, руб.

$$П=\frac{224660 \times 20}{100}=44\ 932 \text{ руб.}$$

Рассчитывается оптовая цена изделия «А» по формуле:

$$Ц_{опт}=С_{пол}+П,$$

где $Ц_{опт}$ – оптовая цена изделия, руб.

$$Ц_{опт}=224\ 660+44\ 932=269\ 592 \text{ руб.}$$

Рассчитывается сумма налога на добавленную стоимость (НДС) по формуле:

$$НДС=\frac{Цопт \times Рндс}{100};$$

$$НДС=\frac{269592 \times 18}{100}=48\ 526 \text{ руб.}$$

Оптово-отпускная (договорная) цена изделия «А» рассчитывается по формуле:

$$Ц_{дог}=Ц_{опт}+НДС,$$

$$Ц_{дог}=269\ 592+48\ 526=318\ 118 \text{ руб.}$$

Тема 3. Анализ безубыточности

Практическое занятие.

1. закрепление знаний по анализу безубыточности;
2. анализ безубыточности и обоснование управленческих решений.

Задача 3

Необходимо рассчитать 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.

Методические указания по решению задачи

Определяется цена после повышения. С 18.03 цена стала 16,5 ден. ед., с 20.07 – 18,5 ден. ед.

Определяются средние цены за те месяцы, когда цена изменялась, то есть за март и июль:

$$\text{Средняя цена за март} = \frac{31}{\frac{17}{15} + \frac{14}{16,5}} = 15,7 \text{ ден. ед.}$$

$$\text{Средняя цена за июль} = \frac{31}{\frac{19}{16,5} + \frac{12}{18,5}} = 17,2 \text{ ден. ед.}$$

Определяется среднегодовая цена.

$$\text{Среднегод. цена} = \frac{800}{\frac{130}{15} + \frac{70}{15,7} + \frac{240}{16,5} + \frac{60}{17,2} + \frac{300}{18,5}} = 16,9 \text{ д.ед.}$$

Модуль 2. Современные системы управления затратами и ценообразования

Тема 4. Современные системы управления затратами

Практическое занятие.

1. закрепление знаний по системе «Target Costing»;
2. закрепление знаний по системе «Бенчмаркинг» затрат

Задача 4

На основе исходных данных, приведенных в таблице 6, необходимо определить:

а) индекс цен и изменение товарооборота за счет изменения цен;

б) индекс физического объема продукции и изменение товарооборота за счет изменения физического объема;

в) индекс стоимостного объема продукции (или индекс товарооборота) и абсолютное его изменение.

Таблица 6

Продукты	Произведено в базисном периоде, шт. q_0	Цена в базисном периоде, руб. p_o	Произведено в отчетном периоде, шт. q_1	Цена в отчетном периоде, руб. p_1
A	5	15	6	13
B	2	10	3	9

С	6	5	7	4,5

Методические указания по решению задачи

Индекс цен рассчитывается по формуле:

$$Ip = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_0 Q_1} = \frac{13 \times 6 + 9 \times 3 + 4{,}5 \times 7}{15 \times 6 + 10 \times 3 + 5 \times 7} = \frac{136{,}5}{155} = 0{,}881;$$

Изменение товарооборота за счет изменения цен составит:

$$\sum P_1 Q_1 - \sum P_0 Q_1 = 136{,}5 - 155 = -18{,}5 \text{ руб.}$$

Индекс физического объема продукции рассчитывается по формуле:

$$Iq = \frac{\sum Q_1 P_0}{\sum Q_0 P_0} = \frac{6 \times 15 + 3 \times 10 + 7 \times 5}{5 \times 15 + 2 \times 10 + 6 \times 5} = \frac{155}{125} = 1{,}24$$

Изменение товарооборота за счет изменения физического объема составит:

$$\sum Q_1 P_0 - \sum Q_0 P_0 = 155 - 125 = 30 \text{ руб.}$$

Индекс стоимостного объема продукции рассчитывается по формуле:

$$Ipq = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_0 Q_0} = \frac{6 \times 13 + 3 \times 9 + 7 \times 4{,}5}{5 \times 15 + 2 \times 10 + 6 \times 5} = \frac{136{,}5}{125} = 1{,}092$$

Изменение объема товарооборота составит:

$$\sum P_1 Q_1 - \sum P_0 Q_0 = 136{,}5 - 125 = 11{,}5 \text{ руб.}$$

или 30-18,5=11,5 руб.

Тема 5. Основы ценообразования

Практическое занятие.

1. изучение цены как категории рыночной экономики; 2. анализ функций цены и факторов ценообразования.

Задача 5

В отчетном году было продано головных уборов на 800 тыс. руб., меховых изделий – на 3 млн. руб., галантереи – на 400 тыс. руб.

Необходимо определить общий индекс цен на эти товары, если известно, что цены на головные уборы были снижены на 8%, на меха – на 5%, на галантерею – на 10%.

Методические указания по решению задачи

Общий индекс цен на товары рассчитывается по формуле:

$$\frac{\sum P_1 Q_1}{\sum \frac{1}{ip} P_1 Q_1} = \frac{0{,}8 + 3 + 0{,}4}{\frac{0{,}8}{0{,}92} + \frac{3}{0{,}95} + \frac{0{,}4}{0{,}9}} = 0{,}94$$

Модуль 3. Ценовая политика и методы ценообразования

Тема 6. Система цен

Практическое занятие.

1. изучение разновидностей цен;
2. закрепление знаний по системе цен в экономике.

Задача 6

Необходимо определить:

а) оптовую цену предприятия;

б) прибыль предприятия в расчете на одно изделие.

Исходные данные:

розничная цена изделия – Цроз – 200 руб.;
налог на добавленную стоимость – НДС – 40 руб.;
наценка посреднической организации – Нопт – 20 руб.;
торговая скидка – Тск – 15% к розничной цене;
полная себестоимость изделия – Спол – 90 руб.

Методические указания по решению задачи

Рассчитывается величина торговой скидки – Тск – по формуле:

$$\text{Тск}=\frac{Цр \times Тск\%}{100}=\frac{200 \times 15}{100}=30 \text{ руб.}$$

Рассчитывается оптовая цена предприятия – Цопт – вычитанием из розничной цены НДС, оптовой наценки, торговой скидки:

Цопт=Цроз-НДС-Нопт-Тск=200-40-20-30=110 руб.

Прибыль на единицу изделия определяется вычитанием из оптовой цены изделия себестоимости – Спол:

П=Цопт-Спол=110-90=20 рублей.

Тема 7. Методы ценообразования

Практическое занятие.

1. расчет цен разными методами;
2. обоснование выбора метода ценообразования.

Задача 7

На основе приведенных данных таблицы 7 необходимо рассчитать:

величину постоянных и переменных статей затрат в себестоимости продукции; в рублях;
удельный вес постоянных и переменных затрат в процентах.

Исходные данные, руб.

Таблица 7.

№	Статьи затрат	Обозначения	Величина

п/п			
1	Сырье и материалы	$С_м$	350 000
2	Вспомогательные материалы	$С_в$	20 000
3	Энергозатраты	$С_э$	45 000
4	Амортизация	$С_а$	80 000
5	Основная заработная плата производственных рабочих	$С_з$	220 000
6	Отчисления на заработную плату	$С_{отч}$	86 900
7	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	$С_р$	32 000
8	Общехозяйственные расходы	$С_{об}$	160 000
9	Коммерческие расходы (расходы на рекламу)	$С_{ком}$	8 000

Методические указания по решению задачи

Рассчитывается величина полной себестоимости продукции (Спол) как сумма приведенных статей затрат по формуле:

Спол=См+Св+Сэ+Са+Сз+Сотч+Ср+Соб+Ском

Спол=350 000+20 000+45 000+80 000+220 000+86 900+32 000 +160 000+8 000=1 001 900 руб.

Рассчитывается величина переменных статей затрат (Спер) по формуле:

Спер=См+Св+Сэ+Сз+Сотч

Спер=350 000+20 000+45 000+220 000+86 900=721 900 руб.

Рассчитывается величина постоянных статей затрат (Спос) по формуле:

Спос=Са+Ср+Соб+Ском

Спос=80 000+32 000+160 000+8 000=280 000 руб.

Рассчитывается удельный вес:

переменных статей затрат в % к полной себестоимости – Упер по формуле:

$$Упер=\frac{Спер \times 100}{Спол};\quad Упер=\frac{721900 \times 100}{1001900}=72{,}05\%;$$

постоянных статей затрат в % к полной себестоимости – Упос – по формуле:

$$Упос=\frac{Спос \times 100}{Спол};\quad Упос=\frac{280000 \times 100}{1001900}=27{,}95\%$$

Модуль 4. Ценовые стратегии и государственное регулирование цен

Тема 8. Ценовая стратегия и политика

Практическое занятие.

1. изучение содержания ценовой политики;
2. получение навыков разработки ценовой стратегии.

Задача 8

По данным, приведенным в таблице 8, необходимо рассчитать общее изменение прибыли предприятия за отчетный период и определить влияние:

изменения объема выпускаемой продукции и цен;

изменения уровня издержек.

Исходные данные, тыс. руб.

Таблица 8

№ п/п	Показатели	Принятый план	Фактически	План на фактический объем
1	Объем реализации продукции	260	380	320
2	Коммерческая себестоимость	183	290	207

Методические указания по решению задачи

Рассчитывается прирост объема продукции в стоимостном выражении:

320 - 260=+60 тыс. руб.

Рассчитывается изменение себестоимости продукции:

207 - 183=+24 тыс. руб.,

т.е. имеет место удорожание себестоимости продукции.

Рассчитывается сумма прибыли:

по принятому плану:

260 - 183=77 тыс. руб.;

фактически:

380 - 290=90 тыс. руб.;

по плану на фактический объем:

320 - 207=113 тыс. руб.

Рассчитывается изменение суммы прибыли:

113 - 77=+36 тыс. руб.,

в том числе за счет:

увеличения объема производства +60 тыс. руб.,

удорожания себестоимости продукции =24 тыс. руб.

60 - 24=+36 тыс. руб.

Тема 9. Государственное регулирование цен

Практическое занятие.

1. содержание системы государственного регулирования цен;
2. методы регулирования цен.

Задача 9

Необходимо рассчитать структуру розничной цены продукции исходя из следующих данных:

себестоимость единицы продукции – Спол – 5 руб.;
рентабельность – Рс – 25% к себестоимости;
акциз – А – 70% от оптовой цены предприятия;
наценка посреднической организации – Нопт – 1 руб.;
НДС – 18% от отпускной цены фирмы;
Торговая наценка – Тнац – 1,5 руб.

Методические указания по решению задачи

Рассчитывается прибыль в оптовой цене по формуле:

$$П=\frac{Спол \times Рс}{100}=\frac{5\times 25}{100}=1{,}25 \text{ руб.}$$

Рассчитывается оптовая цена изделия:

Цопт=Спол+П=5+1,25=6,25 руб.

Рассчитывается величина акциза к оптовой цене по формуле:

$$А=\frac{Цопт \times 70}{100}=\frac{6{,}25\times 70}{100}=4{,}37 \text{ руб.}$$

Рассчитывается оптовая цена с учетом акциза

Цопт=6,25+4,37=10,59 руб.

Рассчитывается отпускная цена фирмы с учетом НДС по формуле:

$$Цопт=Цопт+\frac{Цопт \times НДС\%}{100}=10{,}59+\frac{10{,}59\times 18}{100}=10{,}59+1,\ 91=12{,}53 \text{ руб.}$$

Рассчитывается отпускная цена с учетом наценки посреднической организации по формуле:

$Цотп_н$=Цотп + Нопт=12,53+1=13,53 руб.

Рассчитывается розничная цена изделия по формуле:

Цроз=Цопт + Тнац=13,53+1,5=15,03 руб.

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Подготовка студентов к семинарскому занятию должна включать не только ознакомление и рассмотрение лекционного материала, но и самостоятельную работу студента. Самостоятельная работа студентов предполагает написание рефератов, эссе, подготовку к блиц–опросам и коллоквиумам, подготовку докладов по предложенным темам, обсуждение вопросов и проблем на круглом столе, а для этого обзор научных статей из журналов и газет, а также практические задания.

При написании рефератов и эссе студенты должны научиться использовать рекомендуемую литературу, раскрывать теоретические вопросы, находить их практическое применение и делать соответствующие выводы.

Подготовка к блиц-опросу и коллоквиуму предполагает проработку и умение быстро ориентироваться в лекционном материале, рассмотренном и проанализированном на семинарских занятиях.

Практические задания представляют собой решение практических задач и разработку программ социальной реабилитации страны.

Одной из важнейших форм самостоятельной работы студентов является подготовка и выступление с докладами на семинарских занятиях. При этом достигается сразу несколько положительных результатов: с одной стороны, студенты приобщаются к научной деятельности в процессе поиска и обработки дополнительной литературы, с другой – приобретают навыки выступления перед аудиторией и, наконец, участвуя в обсуждении проблемных вопросов, получают представление о ведении научных дискуссий.

При подготовке доклада нужно сконцентрировать внимание студента на сущности раскрываемой темы. В виду ограниченности во времени выступающий должен четко обозначить проблему, дать краткий обзор различных научных подходов и определить свое собственное отношение (попытаться сформулировать свои выводы). Для наглядности можно порекомендовать использование графиков, таблиц, диаграмм в виде раздаточного материала.

Спектр используемой литературы не должен ограничиваться учебно-методическими изданиями и законодательными документами. При подготовке доклада следует шире использовать научную литературу, а также публикации в периодической печати и материалы сети ИНТЕРНЕТ.

Тематика докладов, рефератов, эссе.

1. Ценообразование в сфере услуг.
2. Ценообразование на научно-техническую продукцию
3. Ценообразование в лесном хозяйстве и лесозаготовительной промышленности.
4. Трансфертное ценообразование.
5. Порядок формирования цены в условиях рынка.
6. Ценообразование и рынок.
7. Взаимодействие спроса и предложения; цена равновесия.
8. Эластичность спроса и предложения.
9. Рыночная конъюнктура цены.
10. Классификация цен по сферам товарного обращения.
11. Классификация цен по срокам действия.
12. Классификация цен по способу отражения транспортных расходов.
13. Классификация цен по формам продаж.
14. Классификация цен по стадиям продаж.
15. Классификация цен по степени регулирования.
16. Классификация цен по степени устойчивости во времени.
17. Мировые цены
18. Преимущества и недостатки затратного ценообразования.

19. Необходимая информация для ценообразования.
20. Ценообразование в процессе жизненного цикла товара.
21. Установление норматива рентабельности при установлении "затратной цены".
22. Цены и денежное обращение.
23. Взаимодействие цен и финансов.
24. Прямые методы государственного регулирования цен.
25. Контроль за соблюдением государственной дисциплины цен.
26. Система цен.
27. Регулирование цен в зарубежных странах.
28. Функции цен.
29. Учѐтно-измерительная функция цены.
30. Установление цены на новый товар (стратегия прочного внедрения на рынок).
31. Налог на добавленную стоимость, его связь с ценой.
32. Таможенные пошлины и ценообразование.
33. Налог на прибыль, его влияние на цены.
34. Установление цены на новый товар-имитатор (позиционирование товара по показателям качества и цены).
35. Акцизы, их взаимодействие на уровень цен.
36. Установление цены на новый товар (стратегия "снятия сливок").
37. Установление цен на побочные продукты производства и вторичные ресурсы.
38. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы.
39. Формирование цены на продукцию производственно-технического назначения.
40. Особенность ценообразования на продукцию (услуги) естественных монополий РФ.
41. Учѐтно-измерительная функция цены.
42. Особенности налогов и обязательных платежей, относимых на себестоимость, и ценообразование.
43. Формирование цен с помощью торговых надбавок.
44. Определение объѐма выпуска, обеспечивающего фирме получение максимальной прибыли и ценообразование.
45. Формирование цен с помощью торговых скидок.
46. Стимулирующая функция цены.
47. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровню цен.
48. Распределительная функция цены.
49. Цены и инфляция.
50. Формирование цен с помощью нормативов рентабельности.
51. Цены и налогообложение.
52. Ценностный (рыночный) подход к ценообразованию.
53. Регулирующая (сбалансирования спроса и предложения) функция цены.
54. Формирование политики цен фирмы.
55. Классификация цен.
56. Функция цены как средства рационального размещения производства.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

***Основная литература*:**

1 *Липсиц, И. В.* Ценообразование : учебник для вузов / И. В. Липсиц. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 160 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15650-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/560997 (дата обращения: 01.04.2025).

2. Управленческий учет : учебник и практикум для вузов / О. Л. Островская, М. А. Осипов, А. Е. Карлик, Е. Б. Абдалова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18019-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/560319 (дата обращения: 01.04.2025).

3. *Лузина, Т. В.* Ценообразование во внешней торговле : учебник для вузов / Т. В. Лузина, С. С. Решетникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 278 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07444-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/564908 (дата обращения: 01.04.2025).

Дополнительная литература:

1. Низовкина, Н. Г. Управление затратами предприятия (организации) : учебное пособие для вузов / Н. Г. Низовкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 187 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07401-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/492111

2. Управление затратами и контроллинг : учебное пособие для вузов / А. Н. Асаул, И. В. Дроздова, М. Г. Квициния, А. А. Петров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 263 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04968-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/492941

3. Бердичевская, В. О. Учет затрат на производство и реализацию продукции и калькулирование себестоимости продукции : учебное пособие для вузов / В. О. Бердичевская. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 159 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14462-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/496981

4. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 334 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15429-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/506813

Интернет-ресурсы:

1. www.iprbookshop.ru Электронно-библиотечная система «IPRbooks»»
2. garant.ru - Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации, разрабатываемая ООО НПП «Гарант-Сервис-Университет»
3. http://www.cbr.ru - Центральный банк Российской Федерации (Банк России)
4. http://www.minfin.ru – Министерство финансов России.
5. http://www.worldbank.ru – Всемирный банк.
6. http://www.imf.ru – Международный валютный фонд.
7. http://www.economy.gov.ru/minec/main - Министерство экономического развития РФ
8. fssprus.ru - Федеральная служба судебных приставов
9. customs.ru – Федеральная таможенная служба
10. palata-nk.ru – Палата налоговых консультантов
11. government.ru - Правительство Российской Федерации

6. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебная аудитория, кабинет для самостоятельной работы студентов, видеопроекционное оборудование, компьютер, оснащенный типовым пакетом системного и офисного ПО, в соответствии с Реестром материально-технического обеспечения аудиторного фонда Университета управления "ТИСБИ".

8. Оценка компетенций по изучаемой дисциплине

Для оценки результатов обучения рекомендуется использовать модульно-рейтинговую систему оценивания знаний, умений и навыков студентов по окончанию изучения каждого Модуля в соответствии с Положением о модульно-рейтинговой системе организации образовательного процесса. Итоговая оценка (в баллах) складывается из баллов, набранных по каждому Модулю (семестровая оценка) и баллов, набранных, непосредственно на экзамене.

Расчет набранных баллов по дисциплине осуществляется в следующей последовательности:

$C = \frac{M_1 + M_2 + ...M_n}{n} \times 0{,}6$, где М – количество баллов по модулю; n – количество модулей

$З = К \times 0{,}4$, где К - количество баллов на экзамене (зачете);

$И = С + З + П$, где П – поощрительные баллы (от 1 до 5).

Уровень сформированности компетенций и их основные признаки оцениваются по следующим таблицам:

Оценка уровня сформированности компетенции ОПК-4

ОПК-4 «Способен разрабатывать и принимать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения, планировать и организовывать профессиональную деятельность, осуществлять контроль и учет ее результатов» в части дисциплины «Управление затратами и ценообразование».

№ п/п	Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня	Инструменты оценки сформированности уровня
1	**Пороговый уровень (как минимально допустимый)** (обязательный для всех студентов-выпускников вуза по завершении освоения ОПОП ВО) (от 60 до 70 баллов)	- знает базовые понятия теории управления затратами и ценообразования; - знает основные методы управления затратами и ценообразования; - знает основные методы принятия управленческих решений по затратам и ценообразованию;	Подготовка и выступление с докладом Контрольная работа экзамен
2	**Базовый уровень (относительно порогового уровня)** **(**От 71 до 85 баллов**)**	- знает базовые понятия теории управления затратами и ценообразования; - знает основные методы управления затратами и ценообразования; - знает основные методы принятия управленческих решений по затратам и ценообразованию; - умеет осуществлять сбор, обработку, анализ и систематизацию информации по управлению затратами и ценообразования;	Выступление на семинаре Решение ситуационных заданий (кейсов) с анализом Контрольная работа экзамен

		- умеет осуществлять выбор методов и средств управленческих решений управления затратами и ценообразования;	
3	**Повышенный уровень (относительно порогового уровня)** (От 86 до 100 баллов)	- знает базовые понятия теории управления затратами и ценообразования; - знает основные методы управления затратами и ценообразования; - знает основные методы принятия управленческих решений по затратам и ценообразованию; - умеет осуществлять сбор, обработку, анализ и систематизацию информации по управлению затратами и ценообразования; - умеет осуществлять выбор методов и средств управленческих решений управления затратами и ценообразования; - умеет осуществлять разработку инструментария проводимых исследований по управлению затратами и ценообразованию; - владеет методами анализа управленческих решений по затратам и ценообразованию.	Выступления на семинаре Решение ситуационных заданий (кейсов) с анализом, обоснованными выводами и предложением рекомендаций Контрольная работа экзамен

Приложение 1

Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины

Студентам на первом занятии необходимо ознакомиться с Рабочей программой дисциплины, где прописаны цели, задачи и трудоемкость дисциплины; с порядком изучения дисциплины, т.е. модульно-тематическим планом и пояснительной запиской с указанием этапов формирования заявленных компетенций. А также ознакомиться с порядком оценивания результатов обучения, для чего необходимо изучить следующие документы: Положение о модульно-рейтинговой системе оценивания и Принципы оценки уровня знаний, умений и навыков (характеристика ответа).

Перед началом изучения дисциплины необходимо повторить учебный материал обеспечивающих учебных дисциплин предшествующих курсов, которые дают основу для изучения дисциплины «Управление затратами и ценообразование»: Экономика организации, Деньги, кредит, банки, Экономический анализ.

Студент должен внимательно изучить перечень основной (дополнительной) литературы и взять необходимые учебники в библиотеке.

При сдаче модулей упор делается на выявление основных причинно-следственных связей, понимания их логики и грамотной формулировки ответа, а также – ориентацию на грамотное управление затратами и ценообразование.

При подготовке к семинарскому занятию необходимо уточнить план проведения занятий, подготовить необходимую информационную базу. Практические занятия проводятся после лекционного изучения темы в различных формах, активизирующих работу студента.

При изучении данного курса преподавателем используются интерактивные методы обучения, что помогает эффективнее сформировать заявленные компетенции. При проведении занятий с помощью интерактивных технологий группа или разбивается на команды или студенты работают индивидуально. Каждая команда или студент обеспечивается необходимой информацией. Занятие проводится в основном в виде решения ситуационных заданий (кейсов), позволяющих освоить методику и приобрести необходимые навыки в организации маркетинговой деятельности. Только после приобретения навыков по решению ситуационных заданий, можно говорить о формировании желаемых компетенций у студентов.

Интерактивные формы обучения обеспечивают высокую мотивацию, прочность знаний, творчество, коммуникабельность, командный дух, ценность индивидуальности, свободу самовыражения, акцент на деятельность, взаимоуважение и демократичность.

Приложение 2

УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ «ТИСБИ»

Кафедра финансы и кредит

Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине «Управление затратами и ценообразование»

Специальность: Экономическая безопасность

Специализация подготовки — Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

Казань

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Наполнение фонда оценочных средств по формам контроля
   2.1 Фонд оценочных средств и шкала оценивания для текущего контроля
      2.1.1 Выступление на семинаре
      2.1.2 Подготовка и выступление с докладом
      2.1.3 Контрольная работа
      2.1.4 Решение ситуационных заданий (кейсов)

   2.2 Фонд оценочных средств и шкала оценивания для промежуточного контроля
      2.2.1 Фонд оценочных средств для проверки знаний и умений (вопросы к экзамену)
      2.2.2 Фонд оценочных средств для проверки сформированности навыков (задачи к экзамену)

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Формы контроля / **Формируемые компетенции**	**ОПК 4**		
	ОПК 4.1	**ОПК 4.2**	**ОПК 4.3**
Формы текущего контроля			
выступление на семинаре	З-1	З-5	З-8,
подготовка и выступление с докладом	У-1, У-6	З-5, У-10	З-8, У-16
контрольная работа	У-6,	У-10	У-16
решение ситуационных заданий (кейсов)	В-1	В-9	В-16
Формы промежуточного контроля			
экзамен	З-1, У-1, У-6, В-1	З-5, У-10, В-9	З-8, У-16, В-16

З- знания, У- умения, В- владения

2. Наполнение фонда оценочных средств по формам контроля

2.1. Фонд оценочных средств и шкала оценивания для текущего контроля

2.1.1. Выступление на семинаре

Выступление на семинаре является формой контроля для оценки уровня освоения компетенций, применяемой на семинарских занятиях. Выступление на семинаре может проводиться с использованием форм устного опроса, обсуждения докладов, выполненных заданий и проблемных вопросов. Выступление на семинаре, таким образом, включает обязательную для всех студентов оценку текущего контроля знаний в виде устного опроса, а также выступление студентов по проблемным вопросам темы.

Примерные вопросы к семинарским занятиям

Вопросы к семинарам включают оценку закрепления материала, пройденного на лекциях, а также вопросы, направленные на выявление уровня понимания студентом сути товарной стратегии фирмы.

Вопросы на проверку знаний

1. Место затрат в экономике человеческой деятельности
2. Пути становления теории и методики управления затратами
3. Научно-теоретические основы экономики, связанные с процессом управления затратами
4. Методические основы управления затратами
5. Сущность системы управления общественными отношениями при командноадминистративных и экономических методах ведения хозяйства
6. Цели, задачи и особенности планирования при свободных рыночных отношениях
7. Планирование производства продукции
8. Связь между затратами и условиями производства и его технико-экономическими показателями
9. Законодательные и нормативные акты по планированию и учету себестоимости
10. Особенности калькулирования себестоимости единицы продукции на предприятиях машиностроения
11. Содержание, методы и основные этапы планирования себестоимости продукции
12. Виды производственно-хозяйственного анализа и его информационная база
13. Этапы, приемы и методы производственно-хозяйственного анализа
14. Содержание приемов анализа элементов и показатели зависящих от них приемов 15. Хозрасчет и коммерческий расчет

15. Методы ценообразования.
16. Договорное ценообразование по принципу »средние издержки плюс прибыль».
17. Расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.
18. Установление цены на основе ощущаемой ценности товара.
19. Расчет цены на основе прейскурантов цен. Определение цены посредством конкурентных торгов.
20. Психологический фактор ценообразования.

Критерии оценивания

Результат	Баллы
Демонстрирует полное понимание поставленного вопроса, логично и последовательно отвечает на вопрос. Дает развернутый ответ с практическими примерами.	90-100
Дает полный и логически правильный ответ на вопрос, но сформулировать примеры по рассматриваемому вопросу не может.	80-89
Демонстрирует частичное понимание сути вопроса, ответы не всегда последовательны.	70-79
Способен сформулировать определения терминов, привести классификацию, перечислить формы, методы и т.п., но не может дать их характеристику.	60-69
Демонстрирует непонимание вопроса, отвечает с наличием грубых ошибок в ответе либо не отвечает на вопросы.	Менее 60

2.1.2. Подготовка и выступление с докладом

Доклад является одним из этапов в формировании компетенций обучающегося. Доклад как форма оценочного средства предполагает краткое изложение в письменном виде содержания и результатов индивидуальной работы студента. Его задачами являются формирование умений самостоятельной работы студентов с источниками литературы, развитие навыков логического мышления, углубление теоретических знаний по проблеме исследования.

Примерные темы докладов

1. Реакции участников рынка на изменение цен.
2. Риск в определении цен. Основные методы снижения риска.
3. Страхование цен.
4. Инфляция и цены.
5. Скидки с цен. Виды скидок. Повышенный уровень
6. Управление затратами при внутрипроизводственных (внутризаводских) хозяйственных отношениях

7. Факторы, влияющие на уровень снижения затрат
8. Снижение затрат при совершенствовании системы управления персоналом и повышении производительности труда
9. Снижение затрат на материально-технические ресурсы
10. Снижение затрат при использовании производственных фондов
11. Снижение затрат от внедрения достижений научно-технического прогресса и интенсификации производства

Критерии оценивания

Критериями оценки доклада являются: выбор источников литературы, степень раскрытия сущности вопроса.

Выбор источников литературы. Определяется, привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные и т.д.).

Степень раскрытия сущности вопроса. В данном случае определяется: соответствие содержания доклада его теме, способность систематизировать материал, полнота и глубина знаний по теме, умение обобщать, делать выводы.

Критерии оценивания	Баллы
В докладе тема раскрыта полностью, используются интересные источники, сформулированы выводы. Студент дает развернутые ответы на поставленные вопросы с практическими примерами.	90-100
Основные требования к докладу выполнены, но при этом допущены недочёты (имеются неточности в изложении материала; поверхностные выводы). Студент дает ответы на поставленные вопросы.	80-89
В работе имеются недостатки: тема освещена лишь частично, отсутствуют выводы или они поверхностные. Студент частично дает ответ на поставленные вопросы.	70-79
Доклад представлен, но тема его не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.	60-69

2.1.3. Контрольная работа

Контрольная работа используется для текущего контроля студентов. В целях освоения компетенции для написания контрольной работы студенты изучают необходимый теоретический материал по теме и отвечают на вопросы в режиме письменного ответа. Студентам дается 3-4 варианта с 3-4 заданиями в каждом варианте. После оценки контрольных работ идет обсуждение непонятого (или недостаточно понятого) материала («работа над ошибками») преподавателя и студентов.

Типовые варианты контрольной работы

Вариант 1

1. Регулирование цен в Российской Федерации.
2. Задача. Определите свободную отпускную цену на изделие легкой промышленности, предоставленную для согласования с организацией розничной торговли.

Известно:

- Стоимость сырья и материалов, исчисленная в свободных отпускных ценах (с НДС) – 236 руб.
- Основная заработная плата производственных рабочих – 80 руб.
- Дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10% к основной зарплате производственных рабочих.
- Единый социальный налог – 26% к общей сумме заработной платы производственных рабочих.
- Накладные расходы (кроме коммерческих) – 180% к основной зарплате производственных рабочих.
- Коммерческие расходы 1,5% к производственной себестоимости.
- Рентабельность, исчисленная как отношение прибыли к себестоимости, – 25%. НДС – 18%.
- Изделие облагается НДС.

Вариант 2

1. Калькуляция себестоимости. Характеристика статей калькуляции.
2. Задача. Определите сумму прибыли в цене изделия и рентабельность, исчисленную по отношению к себестоимости. Составьте структуру свободной отпускной цены изделия.

Известно:

- Свободная отпускная цена (с НДС) – 236 руб. Себестоимость изделия – 160 руб.
- НДС – 18%.

Вариант 3

1. Сущность цены и ее роль в рыночной экономике.
2. Задача. Определите розничную цену на товар, реализуемый организацией промышленности через свой фирменный магазин. Известно:

- Себестоимость изделия 240 руб. (в том числе затраты на обработку – 100 руб.) Рентабельность, исчисленная как отношение прибыли к затратам на обработку, - 60%.
- Торговая надбавка – 20%.

- НДС – 18%.

Вариант 4

1. Порядок формирования свободных розничных цен на отечественные товары.
2. Задача. Определите «точку безубыточности» и при каком количестве выпускаемой продукции прибыль составит 40000 руб.

Известно:

- Цена единицы изделия (р) – 555 руб.
- Переменные затраты на единицу изделия (з) – 355 руб.
- Постоянные затраты на весь объем производства (ФС) – 75000 руб.

При решении задачи необходимо воспользоваться следующими формулами:

П = Р – ВС – ФС, (1)

где: П – прибыль на определенный выпуск изделий, в руб.;

Р – выручка от реализации в отпускных ценах (без НДС), в руб.;

ВС – переменные затраты на весь объем выпуска, в руб.; ФС – постоянные затраты на весь объем выпуска, в руб.; В свою очередь: р = р*К, а ВС = З*К где: р – цена единицы изделия, в руб.;

К – объем выпуска продукции, в штуках;

З – переменные затраты на единицу изделия, в руб.

В результате формула (1) примет вид:

П = (р - З)*К – ФС (2)

Для расчета «точки безубыточности» - «Кк», прибыль равна нулю (П=0).

Уравнение (2) примет следующий вид:

О = (р - З)*Кк – ФС (3)

Для определения количества выпускаемой продукции с целью получения прибыли в размере 40 000 руб. необходимо преобразовать формулу (2).

Вариант 5

1. Ценообразующие факторы и их характеристика.
2. Задача. Определите свободную розничную цену на импортный товар, закупаемый организацией розничной торговли за счет собственных валютных средств.

Известно:

- Таможенная стоимость – 60 долларов США.

• Курс рубля по отношению к доллару, установленный Центральным банком РФ на дату принятия таможенной декларации, 28,5 руб.
• Таможенная пошлина – 15%.
• НДС, взимаемый при таможенном оформлении, и при выпуске товара в свободное обращение – 18%.
• Сборы за таможенное оформление – 3 руб.
• Торговая надбавка – 25%.

Вариант 6.

1. Стратегия высоких цен («снятия сливок»), ее суть и условия применения.
2. Задача. Определите себестоимость изделия и составьте структуру свободной отпускной цены.

Известно:

- Свободная отпускная цена изделия – 472 руб (с НДС).
- Рентабельность, исчисленная к себестоимости, - 30%.
- НДС – 18%.

Вариант 7

1. Скидки за особые условия продаж как инструмент ценовой политики фирмы.
2. Определите сумму торговой надбавки в розничной цене товара и ее процент к свободной отпускной цене.

Известно:

- Свободная розничная цена (с НДС) – 590 руб.

Свободная отпускная цена (с НДС) – 472 руб.

- НДС – 18%.

Вариант 8

1. Этапы разработки ценовой стратегии.
2. Задача. Составьте калькуляцию себестоимости 100 пар обуви. Определите себестоимость 1 пары обуви.

Известно:

Свободная отпускная цена 1 $дм^2$хрома эластичного 60 руб. (без НДС).

- Чистая площадь (площадь лекал 2250 $дм^2$).
- Использование нормы расхода хрома эластичного – 70%.
- Стоимость других материалов (кожподкладочные материалы, детали низа и т.д.) – 25 000 руб.
- Основная зарплата производственных рабочих – 30 000 руб.

• Дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10% к основной заработной плате.

• Единый социальный налог – 26% ко всей сумме заработной платы производственных рабочих.

• Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 50% к основной зарплате производственных рабочих.

• Цеховые расходы – 45% к основной зарплате производственных рабочих.

• Общехозяйственные расходы – 55% к основной зарплате производственных рабочих. Коммерческие расходы - 1% к производственной себестоимости.

Вариант 9

1. Стратегия низких цен («ценового прорыва»), ее суть и условия применения.
2. Задача. Составьте калькуляцию себестоимости 1 ц хлебобулочных изделий. Определите себестоимость одного изделия весом 0,10 кг.

Известны следующие данные на 1 ц хлебобулочных изделий:

• Стоимость сырья, исчисленная в свободных отпускных ценах, – 5 000 руб. (без НДС).

• Вспомогательные материалы – 800 руб.

• Транспортно-заготовительные расходы – 0,5% к стоимости сырья и материалов.

• Топливо и электроэнергия на технологические цели – 700 руб.

• Основная заработная плата производственных рабочих – 1500 руб.

• Дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10% к основной заработной плате.

• Единый социальный налог – 26% к общей сумме заработной платы производственных рабочих.

• Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 40% к основной заработной плате производственных рабочих.

• Цеховые расходы – 35% к основной заработной плате производственных рабочих.

• Общехозяйственные расходы - 45% к основной заработной плате производственных рабочих.

• Коммерческие расходы - 1,5% к производственной себестоимости.

Вариант 10

1. Формирование рыночных цен в рамках товарной номенклатуры.
2. Составьте калькуляцию продажной цены 100 порций блюда, реализуемых в кафе. Определите свободную продажную цену одной порции блюда.

Известно:

- Норма расхода продуктов на одну порцию блюда: говядина 100 г, сало - 10 г, лук - 60 г, мука - 5 г, соленые огурцы - 20 г., специи - 3 г.
- Свободная отпускная цена (без НДС) за 1 к говядины - 70 руб., сала - 40 руб., лука - 5 руб., муки - 8 руб., соленых огурцов - 20 руб., специй - 100 руб.
- Единая наценка - 50 %.

Критерии оценивания

Результат	Баллы
Демонстрирует полное понимание поставленных вопросов, логично и последовательно отвечает на них. Дает развернутый ответ с практическими примерами.	90-100
Дает полный и логически правильный ответ на вопросы, но сформулировать примеры по рассматриваемым вопросам не может.	80-89
Демонстрирует частичное понимание сути вопроса, ответы не всегда последовательны.	70-79
Способен сформулировать определения терминов, привести классификацию, перечислить формы, методы и т.п., но не может дать их характеристику.	60-69
Демонстрирует непонимание вопросов, отвечает с наличием грубых ошибок в ответе либо не отвечает на вопросы.	Менее 60

2.1.4. Решение ситуационных заданий (кейсов)

Решения ситуационных заданий (кейсов) необходимы для получения практических умений и навыков, нужных для наработки необходимых компетенций. Ситуация дается на самом семинаре или заранее. Она может предоставляться как группе студентов (3-5 человек), так и индивидуально каждому студенту. После изучения ситуации студентами происходит ее обсуждение (анализ, предложение рекомендаций) с преподавателем.

Пример ситуационного задания (кейса)

Теория

Классическим примером такого рода неразумной кастомизации является розничное ценообразование, которое было предложено компанией Coca-Cola.

Coca-Cola решила начать установку первого в мире автомата по продаже напитков, способного учитывать соотношение спроса и предложения, и повышать цены, когда спрос растет и ценность напитка для клиентов повышается. Проще говоря, новый автомат должен был повышать цену напитка при росте температуры окружающего воздуха.

Как заявил Дуг Айвестер (Doug ivester], глава этой компании, такая схема ценообразования является «справедливой». «Кока-кола — это продукт, ценность которого для потребителей изменяется во времени», — заявил он в интервью бразильскому журналу Veja. «Во время финального матча чемпионата мира по

футболу, когда кипят страсти и люди приходят на стадион, чтобы увидеть это грандиозное зрелище, ценность охлажденной кока-колы очень высока. Поэтому вполне справедливо, что в этот момент она будет стоить дороже. Автомат лишь механизирует этот процесс».

Надо сказать, что когда Coca-Cola сообщила о таком решении, это вызвало поразительно однозначную — негативную — реакцию всех клиентов и средств массовой информации, так как подобная модель ценообразования спровоцировала возмущение потребителей. Более того, Coca-Cola предоставила отличную возможность сыграть контригру в области рекламы своей главной конкурентке, компании PepsiCo, которая через сутки опубликовала большую рекламную полосу во всех журналах с одной-единственной фразой: «Pepsi-Cola никогда не будет спекулировать на жажде своих клиентов!»

В итоге ряд менеджеров Coca-Cola, готовивших проект чудо-автомата, довольно скоро лишились своих постов, а сама компания от этой идеи ценовой дискриминации довольно быстро отказалась.

Нелишне вспомнить, что торговля изначально предполагала спор между продавцом и покупателем относительно уровня цены, по которой они согласны заключить сделку купли-продажи. И это всегда означало возможность существования различных цен на один и тот же товар в зависимости от степени переговорного мастерства покупателей и продавцов. Вместе с тем в ряде стран сейчас достаточно широко применяется и метод установления единых цен на потребительские товары. Он распространен, например, в розничной торговле США, где все магазины определенной торговой системы продают данный товар всем покупателям по одной и той же цене.

Обсуждая возможности применения ценовой кастомизации, или дискриминации, надо прежде всего разобрать, в каком случае такая дискриминация законна, а когда — нет. Обсуждая типы ценовой дискриминации, мы можем выделить три варианта, или три степени, ценовой дискриминации.

1. Дискриминация первой степени предполагает, что розничное предприятие устанавливает разные цены для каждого потребителя на уровне суммы, которую он готов уплатить по максимуму. Такого рода вариантом в розничной торговле является аукцион на повышение цены, например, на рынках произведений искусства.

2. Дискриминация второй степени состоит в предложении всем покупателям одной и той же схемы дифференциации цен, которая открыта для любого, кто согласен по этой схеме приобретать товар. Такого рода дискриминацией являются скидки за объем закупки или система продажи билетов по разным ценам в зависимости от числа дней до вылета.

3. Дискриминация третьей степени — это продажи товара разным группам покупателей и по разным ценам. Такого рода способом дискриминации является уценка в конце сезона, скидки для «ранних пташек» в ранние часы работы магазина, скидки за проживание в пункте прилета в течение уик-энда, которые используют авиакомпании, и различного рода купоны, которые вкладываются в упаковку проданного товара.

Отметим, что не все типы ценовой дискриминации запрещены законом, — некоторые из них, пусть с оговорками, но признаются правом. Это прежде всего скидки за объем закупки, функциональные скидки, с помощью которых возмещаются некие дополнительные затраты посредников в канале товаропродвижения, и, наконец, скидки в связи с изменением условий работы рынка: роста или падения издержек, либо существенного изменения цены конкурирующими поставщиками товара. О такой логике оправдания правомерности дифференциации цен мы говорили в гл. 5.

Так все-таки надо или не надо пользоваться ценовой кастомизацией, или, говоря языком закона, ценовой дискриминацией? Возможно это или невозможно и в чем проблема с реализацией данного подхода?

Прежде всего трудно оценить готовность каждого покупателя платить ту или иную цену. Очевидно, что при использовании основных — «этикеточных» — цен трудно предотвратить покупку товара по низким ценам теми покупателями, которые готовы были бы заплатить за этот товар и больше. Соответственно, необходимо придумать, как технически осуществлять кастомизацию цен так, чтобы покупатель действовал в интересах розничного торговца, платя наибольшую цену, которую он готов заплатить при имеющихся у него доходах.

Кроме того, до недавнего времени законодательство многих стран мира запрещало дискриминацию покупателей по уровню цены и требовало, чтобы при одинаковых условиях продаж все покупатели действительно получали товар по одинаковой цене. Однако в последние годы ситуация начинает постепенно меняться.

Известно, что, например, в Германии законодательно было принято новое положение о розничной торговле, позволяющее любому магазину розничной сети в стране уторговывать цену с каждым конкретным покупателем точно так же, как это делается на обычном восточном базаре, предоставляя любые скидки, давая любые подарки. Причиной возникновения такого необычного для европейского права закона явилось то, что значительная масса продаж начала уходить с немецкого рынка в интернет-магазины, сайты которых были расположены за территорией Германии, которые, соответственно, предлагали куда более низкие цены на свои товары. Пытаясь удержать свой рынок, немецкие ритейлеры пролоббировали принятие закона, снимающего ограничения на ценовую кастомизацию, и добились разрешения договариваться о цене с любым покупателем, лишь бы получить его желание и готовность совершить покупку.

Какой из этих подходов к формированию розничных цен более рационален? Можно ли и нужно эффективно и ненаказуемо использовать ценовую дискриминацию для увеличения массы прибыли торговой компании, продавая одни и те же продукты в одном и том же количестве разным клиентам по разной цене (более чувствительным к цене — дешевле, менее чувствительным — дороже)?

Дифференцированное ценообразование привлекательно тем, что позволяет максимизировать число проданных единиц товара и точнее (без дорогостоящих маркетинговых исследований) определить его истинную экономическую ценность для покупателей. А это дает возможность точнее строить коммерческую политику

на будущее. Практически дифференцированное ценообразование является способом реализации ценовой дискриминации, которая в принципе помогает фирме максимизировать свою прибыль.

К недостаткам дифференцированного ценообразования следует отнести:

1) частичную потерю руководством фирмы контроля над уровнями своих цен в силу того, что процесс уторговывания передается в руки продавцов;

2) замедление процесса сбыта товаров из-за траты времени на процесс уторговывания;

3) возможность возникновения недовольства со стороны некоторых клиентов, если они узнают, что кто-то смог купить тот же товар дешевле;

4) опасность чрезмерно охотного предоставления скидок продавцами ради привлечения покупателей буквально любой ценой, особенно если объем продаж является основой систем премирования продавцов.

Обычно реализация модели дифференцированного ценообразования основывается не на торге в зале магазина (как на базаре), а на использовании (или неиспользовании) в процессе торга тех или иных стандартных скидок, предусмотренных ценовой политикой фирмы. Такая практика особенно широко распространена во многих странах мира при продаже дорогостоящих товаров типа автомобилей, яхт, мебели, кухонного и сантехнического оборудования.

В результате использования всего набора такого рода скидок (важнейшие из которых мы рассмотрели выше) конечная цена может стать весьма отличной от исходной прейскурантной.

Отметим также, что далеко не все клиенты любят подобное «гибкое» ценообразование, полагая, что в этом случае ими манипулируют, и это порождает их недоверие по отношению к данному розничному магазину. Поэтому ряд розничных магазинов и сетей исповедуют стратегию единой цены, предполагающей, что во всех магазинах сети цены для всех покупателей должны быть абсолютно одинаковыми. Надо сказать, что зачастую это вызывает одобрение потребителей и обеспечивает их лояльность данному магазину, поскольку клиенты не опасаются, что кто-то сможет купить товар на более выгодных условиях, а они, купив по более высокой цене, окажутся в проигрыше.

Унифицированное ценообразование, предполагающее реализацию товара всем покупателям по одной и той же цене, лишает фирму возможности проводить политику ценовой дискриминации. Однако оно имеет и свои плюсы:

1) покупатели начинают относиться к фирме-продавцу более благожелательно, поскольку не опасаются, что окажутся при покупке в положении, худшем, чем кто-то более упрямый и умелый в уторговывании;

2) управление продажами становится более легким и не создает трудностей в контроле за итогами торговой деятельности;

3) фирма получает возможность непосредственно управлять соотношением «ценность/цена» для конечного покупателя;

4) работа торгового персонала, с одной стороны, упрощается, а с другой — ему приходится заниматься столь важным для фирмы формированием имиджа товара, а не заманиванием покупателей все более низкой ценой;

5) появляется возможность организации торговли в форме самообслуживания и использования средств автоматизации (штрих-кодов и кассовых сканеров).

Отметим также, что организация розничных продаж на основе единой цены вовсе не лишает торговлю возможности гибкого воздействия на покупателей. Для этого необходимо лишь использовать иные инструменты, например, купоны на скидки.

Деловая игра «Ценовая политика предприятия и ее обоснование»

В современной рыночной экономике особую значимость для коммерческих организаций приобретает цена на выпускаемую продукцию, работы, услуги как регулятор товарно-денежных отношений между производителями и потребителями, продавцами и покупателями. Проблемам ценообразования в РФ посвящена данная деловая игра (ситуация).

Целью деловой игры (ситуации) является разработка ценовой политики предприятия в условиях рынка, обеспечивающей его устойчивое положение на рынке, имидж и высокую доходность от предпринимательской деятельности.

Деловая игра (ситуация) проводится с целью закрепления теоретических знаний студентов по рассматриваемой проблеме, развития их самостоятельного мышления, творческой активности, умения общаться и работать в группе.

Деловая игра (ситуация) проводится после окончания чтения курса лекций и проведения практических и семинарских занятий по данной дисциплине.

Деловая игра (ситуация) проводится в 3 этапа, продолжительность её проведения 2-4 часа.

Первый этап – организационный, на котором преподаватель знакомит студентов учебной группы с целью, содержанием и порядком проведения деловой игры.

Учебная группа разбивается на подгруппы по 3-5 человек, в каждой из подгрупп выбирается лидер, в обязанности которого входит организация работы подгруппы в ходе проведения деловой игры (ситуации), формирование коллективного мнения, представление мнения, подгруппы во время обсуждения вопросов по рассматриваемой проблеме.

На **втором этапе**, на который отводится 30-40 минут, преподаватель предлагает студентам провести обсуждение следующих вопросов:

1. Что такое цена и её функции в условиях рынка?
2. Виды цен и их особенности.
3. Факторы, влияющие на уровень цены.
4. Методы формирования цен.
5. Требования, предъявляемые к ценам.
6. Что означает активное и пассивное ценообразование?
7. Издержки производства, включаемые в цену изделия.
8. Какова цель и задачи индексации потребительских цен?
9. Ценовые стратегии, их цели и задачи.

10. Какова должна быть ценовая политика предприятия в условиях рынка?

Преподаватель по каждому из предлагаемых вопросов предоставляет слово для ответа участникам деловых подгрупп, организует дискуссию по обсуждаемой проблеме, делает соответствующие поправки, замечания на правильность ответов. С целью развития у студентов соревновательности и творческого подхода в ходе игры преподаватель осуществляет соответствующую балльную оценку за правильное аргументированные ответы на задаваемые вопросы. Для этих целей преподаватель может привлекать в качестве экспертов, оценивающих качество и правильность ответов, студентов-участников игровых подгрупп.

Оценка результатов производится по следующей балльной оценке:

- правильный и полный ответ – 5 баллов;
- правильный, но недостаточно полный ответ – 4 балла;
- неправильный ответ – 3 балла.

Третий этап проведения деловой игры (ситуации) – каждая подгруппа студентов разрабатывает проект ценовой стратегии ценовой политики предприятия с учётом проектируемой его сферы деятельности, выбранного вида продукции (работ, услуг), предположительного спроса и предложения на производимую продукцию. При разработке программ подгруппы могут основное внимание уделить рассмотрению методологических аспектов формирования цены на выпускаемую продукцию, выбору наиболее эффективного метода, например метода безубыточности или целевой прибыли; использованию в практических расчётах при установлении цены предельных издержек. При разработке проекта ценовой политики подгруппы могут рассмотреть такие направления её реализации как: формирование «высоких» цен на отдельные виды продукции, либо «средних» цен на выпускаемую продукцию, либо уменьшение цены за счёт снижения издержек производства на единицу продукции и увеличение объёма продаж этой продукции, установление системы скидок. Среди направлений реализации ценовой политики предприятия могут быть также учтены следующие моменты: информационное обеспечение процесса разработки цен, использование вычислительной техники, уровень подготовленности специалистов, осуществляющих формирование цен.

При разработке ценовой стратегии предприятия игровыми группами могут быть рассмотрены различные варианты формирования издержек производства, включаемых в цену изделия, сделан выбор оптимального варианта издержек с учётом разных объёмов производства продукции.

В качестве вариантов формирования издержек могут быть рассмотрены статьи затрат, включаемых в себестоимость 1 литра бутылки растительного масла.

Калькуляция себестоимости 1 литра растительного масла

Статьи затрат	**Объём производства в месяц, литров**

	600 000	900 000
1. Стоимость бутылки: - преформа - колпачок - лоток - плёнка - этикетка	2,03	2,03
2. Заработная плата рабочих с начислениями, руб. в расчёте на 1 литр - всего.	14,5	13,6
3. Амортизация основных средств, руб. в расчёте на 1 литр	4,0	3,8
4. Электроэнергия, руб.	3,6	3,2
5. Стоимость закупаемого сырья, руб.	14,6	15,2
6. Накладные расходы в расчёте на 1 л., руб.	6,0	5,8
7. Себестоимость 1 л. масла, руб.	44,73	43,63

На основании приведённых данных игровым группам предлагается произвести расчёт основных финансовых показателей предприятия при разных вариантах объёма производства. Расчёты основных финансовых показателей можно представить в виде следующей таблицы:

Основные финансовые показатели предприятия (в рублях)

№ п/п	Показатели	Объём производства в месяц, бутылок	
		600 000	900 000
1	Цена оптовая	52,0	52,0
2	Себестоимость объёма реализации		
3	Выручка от реализации		
4	Валовой доход (стр. 3 – стр. 2)		
5	Налог на пользователей автодорог (2% от валового дохода)		
6	Балансовая прибыль (стр. 4 – стр. 5)		
7	Налог на прибыль (20,0% от балансовой прибыли)		
8	Чистая прибыль, остающаяся у предприятия (стр. 6 – стр. 7)		
9	Рентабельность, в % к себестоимости (стр.6, стр.2)х 100)		

Проведённые расчёты позволяют группам определить основные направления по формированию ценовой политики предприятия в условиях рынка. Каждая игровая группа может представить для обсуждения свой проект ценовой политики.

Для иллюстративности и наглядности обсуждения представленных проектов подгруппы могут подготовить графическую часть, схемы или другой наглядный иллюстративный материал.

После обсуждения предложенных подгруппами проектов ценовой политики преподаватель производит их оценку с учётом содержательности, конкретности, реальности. Учитывается также активность участников подгрупп в обсуждении представляемых проектов.

На третий этап деловой игры (ситуации) отводится 40-50 минут.

В заключении деловой игры преподаватель обобщает её итоги, даёт оценку общих результатов работ игровых подгрупп.

Критерии оценивания

Критерии оценивания	Баллы
Ситуация понята и интересна студенту. Имеется навык решения кейсов и к данной ситуация правильно применен маркетинговый инструментарий. Обозначена проблема, представлены практические пути ее решения, логично и обоснованно изложена собственная позиция; сформулированы выводы и предложения.	90-100
Ситуация понята студентом; теоретический материал связан с практикой, но студент недостаточно владеет маркетинговым инструментарием, в связи с чем ситуационная задача решена не совсем эффективно	80-89
Ситуация – изучена и понята студентом. В ответе имеются существенные отступления от требований к выполнению ситуационной задачи. Студент знает теорию, но слабо ее применяет на практике в данной ситуации.	70-79
Ситуация – изучена студентом. Ответ не дает решения ситуационной задачи (только общее представление); обнаруживается существенное незнание теоретического материала, что не позволяет студенту связать теорию с практикой.	60-69

2.2. Фонд оценочных средств и шкала оценивания для промежуточного контроля

2.2.1. Фонд оценочных средств для проверки знаний и умений

Вопросы к экзамену

1. Сущность, цели и задачи управления затратами на предприятии
2. Цикл управления затратами
3. Функции управления затратами, планирования и контроля
4. Понятие затрат (затраты, издержки, расходы)
5. Методы классификации затрат
6. Основные принципы, методы построения системы управления затратами
7. Классификация затрат и её использование в управленческом учете

8. Классификация затрат для определения себестоимости и полученной прибыли
9. Классификация затрат для принятия решений и планирования
10. Классификация затрат для контроля и регулирования
11. Постоянные и переменные затраты, привести пример
12. Понятие ?релевантности? постоянных и переменных затрат
13. Средние и общие затраты, привести пример
14. Затраты функциональных сфер, прямые и косвенные, привести пример
15. Классификация затрат по объекту их отнесения: на продукт и на период для производственного предприятия,привести пример
16. Классификация затрат по объекту их отнесения на продукт и на период для торгового предприятия, привестипример
17. Понятие ?точки безубыточности? и CVP-анализа
18. Методы определения точки безубыточности, ?запас финансовой прочности? предприятий
19. Расчет объема продаж для определения заданной прибыли, привести пример
20. Влияние динамики изменения затрат, прибыли и объема продаж, привести пример
21. Допуски анализа изменения затрат, прибыли и объема реализации
22. График зависимости прибыли от объема продаж, сила операционного рычага
23. Сущность и принципы калькулирования себестоимости продукции
24. Выбор объектов калькулирования и калькуляционных единиц. Виды калькуляций
25. Способы и методы калькулирования себестоимости продукции
26. Попроцессный и пооперационный методы учета затрат
27. Плановый коэффициент распределения общепроизводственных расходов и сфера его использования
28. Влияние на прибыль методов учета затрат: директ и абзорпшен-костинг
29. Расчет отклонений в сумме операционной прибыли под влиянием методов абзорпшен- и директ-костинга30. Объекты и методы калькулирования
30. Бюджеты и стандарты: основной бюджет
31. Бюджеты и стандарты: гибкие бюджеты, уровни анализа, расчет отклонений
32. Влияние методов начисления амортизации на величину затрат
33. Влияние методов списания стоимости материалов на величину затрат
34. Гибкие бюджеты для области релевантности, привести пример
35. Стандарты для материалов и трудозатрат, отклонения норм и цен
36. Позаказный метод калькулирования затрат
37. Принятие решений о целесообразности расширения номенклатуры выпускаемых товаров
38. Основы концепции «Target Costing»
39. Метод сравнения с лучшими показателями конкурентов (бенчмаркинг затрат)
40. Понятие «цена» и «ценообразование» Функции цены
41. Факторы рыночного ценообразования
42. Состав, структура и классификация цен
43. Ценовая политика предприятия

44.Ценовые стратегии предприятия
45.Расчётные методы ценообразования
46.Нормативно-параметрические методы расчёта цены
47.Рыночные методы ценообразования
48.Сущность и цели государственного регулирования цен.
49.Классификация методов государственного регулирования цен.

2.2.2 Фонд оценочных средств для проверки сформированности навыков

задачи для проверки сформированности умений и навыков студентов

Вариант 1

1. Цена и стоимость, понятие, их взаимосвязь.
2. Стратегия премиального ценообразования, ее содержание, отличительные особенности.
3. Задача.

На основе данных, приведенных в таблице, необходимо определить:

- индекс цен и изменение товарооборота за счет изменения цен;
- индекс физического объема продукции и изменение товарооборота за счет изменения физического объема;
- индекс стоимостного объема продукции (или индекс товарооборота) и абсолютное его изменение;
- сделать общие выводы по изменению товарооборота и факторов, оказавших на него влияние;
- графически изобразить изменение темпов роста товарооборота, физического объема продукции и уровня цен.

Продукты	Произведено в базисном периоде, шт. q_0	Цена в базисном периоде, руб. p_0	Произведено в отчетном периоде, шт. q_1	Цена в отчетном периоде, руб. p_1
А	5	15	6	13
Б	2	10	3	9
С	6	5	7	4,5

Вариант 2

1. Система цен в РФ, их виды, объективная необходимость в рыночной экономике.
2. Два подхода в ценообразовании, их содержание; отличительные особенности.
3. Задача.

На основе приведенных данных о себестоимости и объеме реализации продукции

Виды изделий	Реализовано, тыс. т	Объем реализованной продукции по полной себестоимости, тыс. руб.	Рентабельность затрат, %
Хлеб и хлебобулочные	18,4	34000	11,4
Макаронные	1,05	4000	10,7

необходимо определить по отдельным видам продукции:

- объем выручки от реализации;
- себестоимость единицы продукции;
- оптовую цену единицы продукции;
- прибыль от реализации на единицу продукции и в целом на объем реализации;
- дать графическое изображение уровня указанных показателей в разрезе изделий и в целом.

Вариант 3

1. Характер ценообразования на различных типах рынков, отличительные особенности.
2. Оптовая цена, понятие, порядок расчета ее элементов.
3. Задача.

На основе приведенных данных необходимо определить:

- оптовую цену предприятия;
- прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- графически изобразить структуру розничной цены.

Исходные данные:

- розничная цена изделия – 200 руб.;
- налог на добавленную стоимость – 40 руб.;
- наценка посреднической организации – 20 руб.;
- торговая скидка – 15% к розничной цене;
- полная себестоимость изделия – 90 000 руб.

Вариант 4

1. Ценообразование на предприятии, цели и задачи. Этапы ценообразования.
2. Издержки производства и реализации продукции, их понятие, состав, порядок включения в цену.
3. Задача.

На основе приведенных данных необходимо рассчитать:

- общие издержки на производство в руб.;
- величину переменных и постоянных издержек в абсолютном выражении, их удельный вес (в процентах) в общих издержках.

Исходные данные:

Сырье и материалы	- 4200 руб.
Транспортно-заготовительные расходы (в % к стоимости сырья и материалов)	- 2,5%
Топливо, энергия	- 1200 руб.
Амортизация	- 2800 руб.
Фонд оплаты труда	- 2400 руб.
Отчисления на социальное страхование (в % от ФОТ)	34%
Общехозяйственные расходы (в % от ФОТ)	- 60%
Коммерческие расходы (в % к производственной себестоимости)	- 7,5%

Вариант 5

1. Факторы, оказывающие влияние на цену спроса и цену предложения товара, их характеристика.
2. Калькуляция себестоимости единицы продукции, понятие, виды, порядок составления.
3. Задача.

Розничная цена холодильника, реализуемого в магазине фирменной торговли предприятия, до повышения составляла 3000 руб., а после повышения – 4200 руб. и складывалась из следующих элементов (в скобках указаны данные после повышения цены):

- коммерческая себестоимость – 1800 (2100) руб.;
- прибыль предприятия-изготовителя – 450 (950) руб.;
- налог на добавленную стоимость – 500 (700) руб.;
- торгово-сбытовые расходы – 250 (450) руб.

Необходимо построить таблицу, характеризующую структуру розничной цены холодильника до и после снижения цены; дать оценку динамики отдельных элементов розничной цены и изобразить графическим способом.

Вариант 6

1. Ценовая стратегия, её понятие, виды ценовых стратегий, их содержание.
2. Инфляция и индексация цен. Влияние инфляции на макро- и микроэкономику.
3. Задача.

На основе приведенных данных необходимо определить:

- прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- оптовую цену предприятия;
- отпускную цену предприятия с НДС;
- снабженческо-сбытовую надбавку;
- торговую надбавку;
- розничную цену изделия;
- структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

- коммерческая себестоимость изделия – 90 руб.;
- уровень рентабельности – 25% к себестоимости;

- акциз – 15 руб. на единицу изделия;
- налог на добавленную стоимость – 10% от оптовой цены предприятия без НДС;
- снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации - 20% от покупной цены;
- торговая надбавка – 10% от продажной цены посреднической организации.

На основе проведенных расчетов дать графическое изображение структуры оптовой цены предприятия, отпускной и розничной цены изделия.

Вариант 7

1. Методы ценообразования, их понятие, экономическое содержание.
2. Государственное регулирование цен в РФ, основные меры и формы их реализации.
3. Задача.

На основе приведенных данных необходимо определить:
– прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
– оптовую цену предприятия;
– отпускную цену с НДС;
– снабженческо-сбытовую надбавку;
– торговую надбавку;
– структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

- коммерческая себестоимость изделия – 56 руб.;
- уровень рентабельности – 25% к себестоимости;
- налог на добавленную стоимость – 18% от отпускной цены предприятия без НДС;
- снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 25% от покупной цены;
- розничная цена – 126 руб.

На основе проведенных расчетов дать графическое изображение структуры оптовой цены предприятия, отпускной и розничной цены изделия.

Вариант 8

1. Ценовая политика предприятия, её цели и задачи, порядок разработки.
2. Розничная цена, её понятие, порядок расчета, структура розничной цены.
3. Задача.

На основе приведенных данных о реализации хлопчатобумажных тканей

Наименование тканей	Реализовано тыс. пог. м	Объем реализованной продукции по полной себестоимости, тыс. руб.	Рентабельность к себестоимости, %
➢ ситцевая	893	25200	10,6
➢ бельевая	1068	22500	6,7

➢ сатиновая	493	19200	8,9
➢ плательная	655	28500	8,1

необходимо определить по каждой группе тканей:

- выручку от реализации;
- себестоимость единицы продукции;
- оптовую цену единицы продукции;
- структуру оптовой цены;
- дать графическое изображение структуры цены по каждому изделию.

Вариант 9

1. Стратегия нейтрального ценообразования, её характеристика.
2. Скидки и надбавки к ценам, их экономическое содержание, виды и порядок установления.
3. Задача.

На основе приведенных данных необходимо определить:

– оптовую цену предприятия;
– прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
– графически изобразить структуру розничной цены.

Исходные данные:

- розничная цена изделия – 200 руб.;
- налог на добавленную стоимость – 40 руб.;
- наценка посреднической организации – 20 руб.;
- торговая скидка – 15% к розничной цене;
- полная себестоимость изделия – 90 000 руб.

Вариант 10

1. Стратегия « ценового прорыва», её содержание, отличия от стратегии премиального ценообразования.
2. Цена, ее роль и значение в рыночной экономике. Функции цен и их реализация.
3. Задача.

Предприятие розничной торговли осуществляет закупку импортных товаров. Таможенная стоимость, пересчитанная в рубли по курсу ЦБ России, составляет 90000 руб., включая таможенные пошлины: НДС, уплачиваемый при таможенном оформлении товара, составляет 18% по таможенной стоимости: торговая надбавка – 30% к расчетной цене.

Необходимо рассчитать:

- сумму НДС в рублях;
- расчетную цену закупаемого товара;
- сумму торговой надбавки в рублях;
- свободную розничную цену импортного товара; дать графическое изображение расчетной и розничной цены товара, сделать выводы.

Вариант 11

1. Ценообразование на предприятии, цели и задачи. Этапы ценообразования, их содержание.
2. Государственное регулирование цен в РФ, основные меры и формы реализации.
3. Задача.

На основе исходных данных, приведенных в таблице, необходимо определить:

- индекс цен и изменение товарооборота за счет изменения цен;
- индекс физического объема продукции и изменение товарооборота за счет изменения физического объема;
- индекс стоимостного объема продукции (или индекс товарооборота) и абсолютное его изменение;
- сделать общие выводы по изменению товарооборота и факторов, оказавших на него влияние;
- графически изобразить изменение темпов роста товарооборота, физического объема продукции и уровня цен.

Продукты	Произведено в базисном периоде, шт. q_0	Цена в базисном периоде, руб. p_0	Произведено в отчетном периоде, шт. q_1	Цена в отчетном периоде, руб. p_1
А	5	15	6	13
Б	2	10	3	9
С	6	5	7	4,5

Вариант 12

1. Ценовая политика предприятия, цели и задачи, порядок разработки.
2. Издержки производства и реализации продукции, их понятие, состав и структура.
3. Задача.

На основе приведенных данных необходимо определить:

– оптовую цену предприятия;
– прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
– графически изобразить структуру розничной цены.

Исходные данные:

- розничная цена изделия – 200 руб.;
- налог на добавленную стоимость – 40 руб.;
- наценка посреднической организации – 20 руб.;
- торговая скидка – 15% к розничной цене;
- полная себестоимость изделия – 90 000 руб.

Вариант 13

1. Система цен в РФ, их виды, роль и значение в рыночной экономике.

2. Постоянные и переменные издержки, их понятие, значение в формировании цены.
3. Задача.

На основе приведенных данных необходимо определить:

- прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- оптовую цену предприятия;
- отпускную цену предприятия с НДС;
- снабженческо-сбытовую надбавку;
- торговую надбавку;
- розничную цену изделия;
- структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

- коммерческая себестоимость изделия – 90 руб.;
- уровень рентабельности – 25% к себестоимости;
- акциз – 15 руб. на единицу изделия;
- налог на добавленную стоимость – 10% от оптовой цены предприятия без НДС;
- снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 20% от покупной цены;
- торговая надбавка – 10% от продажной цены посреднической организации.

На основе проведенных расчетов дать графическое изображение структуры оптовой цены предприятия, отпускной и розничной цены изделия.

Вариант 14

1. Стратегии ценообразования, понятие, виды, их экономическое содержание.
2. Финансово-кредитная и налоговая системы, их взаимодействие с ценообразованием. Статья 40 НК РФ об определении цены для целей налогообложения.
3. Задача.

На основе приведенных данных о реализации хлопчатобумажных тканей:

Наименование тканей	Реализовано тыс. пог. м	Объем реализованной продукции по полной себестоимости, тыс. руб.	Рентабельность к себестоимости, %
➢ ситцевая	893	25200	10,6
➢ бельевая	1068	22500	6,7
➢ сатиновая	493	19200	8,9
➢ плательная	655	28500	8,1

Необходимо определить по каждой группе тканей:

- выручку от реализации;
- себестоимость единицы продукции;

- оптовую цену единицы продукции;
- структуру оптовой цены;
- дать графическое изображение структуры цены по каждому изделию.

Вариант 15

1. Методы ценообразования, их экономическое содержание.
2. Инфляция и её влияние на уровень цен. Индексация цен.
3. Задача.

Розничная цена холодильника, реализуемого в магазине фирменной торговли предприятия, до повышения составляла 3000 руб., а после повышения – 4200 руб. и складывалась из следующих элементов (в скобках указаны данные после повышения цены):

- коммерческая себестоимость – 1800 (2100) руб.;
- прибыль предприятия-изготовителя – 450 (950) руб.;
- налог на добавленную стоимость – 500 (700) руб.;
- торгово-сбытовые расходы – 250 (450) руб.

Необходимо построить таблицу, характеризующую структуру розничной цены холодильника до и после снижения цены; дать оценку динамики отдельных элементов розничной цены и изобразить графическим способом.

Критерии оценки уровня усвоения знаний, умений и навыков по результатам экзамена

Характеристика ответа	Европейская оценка	Рубежные баллы	Оценка	Уровень сформированности компетенций
Дан полный, развернутый ответ на поставленный теоретический вопрос экзаменационного билета, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном ориентировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента. При ответе на экзаменационный билет студент демонстрирует применение знаний к реальным профессиональным ситуациям, объясняет решение задачи на уровне анализа, синтеза и дает свою оценку решения проблемы. Причем студент не затрудняется с ответом при видоизменении задания и правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.	**A**	**100-96**	**5+**	**Повышенный уровень сформированности компетенций**
Дан полный, развернутый ответ на поставленный теоретический вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Умеет тесно увязывать теорию с практикой. Задача решена правильно и с обоснованием принятого решения. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.	**A**	**95-91**	**5**	
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Задача решена верно, правильно обосновывает принятую методику решения задачи. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с	**A**	**90-86**	**5-**	

помощью преподавателя.				
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком в терминах науки. Студент владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Могут быть допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.	**B**	**85-81**	**4+**	**Базовый уровень сформированности компетенций**
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в терминах науки. Студент владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Ответы на дополнительные вопросы логичны, изложены в терминах науки, однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью "наводящих" вопросов преподавателя.	**C**	**80-76**	**4**	
Студент демонстрирует достаточные теоретические и практические знания. Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий или решении практической задачи, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.	**C**	**75-71**	**4-**	
Дан недостаточно полный и развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Студент испытывает затруднения при выполнении практической задачи и не может связать теорию с практикой.	**D**	**70-66**	**3+**	**Пороговый уровень сформированности компетенций**
Дан неполный ответ, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, теорий, явлений, вследствие	**E**	**65-61**	**3**	

непонимания студентом их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано. Испытывает затруднения при выполнении практических задач. Речевое оформление требует поправок, коррекции.				
Дан неполный ответ. Присутствует нелогичность изложения. Студент затрудняется с доказательностью. Масса существенных ошибок в определениях терминов, понятий, характеристике фактов, явлений. В ответе отсутствуют выводы. Речь неграмотна. При ответе на дополнительные вопросы студент начинает понимать связь между знаниями только после подсказки преподавателя	**E**	**60**	**3-**	
Студент испытывает значительные трудности в ответе на экзаменационные вопросы. Присутствует масса существенных ошибок в определениях терминов, понятий, характеристике фактов, явлений экономической теории. Речь неграмотна. На дополнительные вопросы студент не отвечает. Задача не решена	**F**	**Менее 60**	**2**	**Компетенции не сформированы**