



Федеральное агентство морского и речного транспорта
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С.О. Макарова»**
**Воронежский филиал ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала
С.О. Макарова»**

Кафедра экономики и менеджмента

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине «Ценообразование»
(приложение к рабочей программе дисциплины)

Направление подготовки – 38.03.02 «Менеджмент»

Направленность (профиль) – «Экономика и менеджмент на транспорте»

Уровень высшего образования – бакалавриат

Форма обучения – очно-заочная

Воронеж
2023

1. Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

Рабочей программой дисциплины «Ценообразование» предусмотрено формирование следующих компетенций:

Таблица 1

Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Идентифицирует проблемы, решение которых напрямую связано с достижением цели проекта, определяет круг задач в рамках поставленной цели	Знать: термины, определения, понятия
		Уметь: выявлять проблемы профессиональной деятельности и определять круг задач в рамках поставленной цели
		Владеть навыками осуществлять поиск информации в соответствии с поставленной задачей
ПК-1 Способность самостоятельно или в команде организовать логистическую деятельность и процессы по перевозке пассажиров и грузов цепи поставок	ПК-1.1 Участие в маркетинге, грузовой и коммерческой работе с заказчиками, планировании и предоставлении транспортно-логистических услуг, включая процессы приема и обработка заявок, составления договоров, планов-графиков подачи транспортных средств и маршрутов перевозки, накладных и другой коммерческой документации	<p>Знать</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы маркетинга и маркетинговых инструментов - основы типов и параметров (грузоподъемность, грузовместимость, габаритные размеры грузового отсека) различных видов транспорта, используемых в перевозках - методологию организации перевозок грузов в цепи поставок - правила и особенности перевозки грузов по видам транспорта - способы, приемы и методы оптимизации транспортно-логистических схем доставки грузов - правила оформления договоров, дополнительных соглашений, приложений <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принимать и проверять документы, необходимые для перевозки грузов, на правильность и полноту заявляемых сведений и

		<p>наличие сопроводительных документов</p> <p>- выявлять ведущие компании и условия конкуренции на рынке перевозок грузов</p> <p>Владеть:</p> <p>- навыками принимать и обрабатывать заявки, составления договоров, планов-графиков подачи транспортных средств и маршрутов перевозки, накладных и другой коммерческой документации</p>
	<p>ПК-2.2</p> <p>Умение анализировать и контролировать стоимость основных производственных фондов, динамику их износа, объемы ремонта и замены, определять стоимость недвижимого и движимого имущества (включая коммерческие суда и плавсредства, машины и оборудование, являющиеся изделиями машиностроительного производства)</p>	<p>Знать: методики расчета стоимости перевозки, стоимости основных производственных фондов, динамику их износа, объемы ремонта и замены, определять стоимость недвижимого и движимого имущества; системы тарифов, скидок, льгот на перевозки</p> <p>Уметь анализировать и контролировать стоимость основных производственных фондов, динамику их износа, объемы ремонта и замены, определять стоимость недвижимого и движимого имущества; рассчитывать стоимость перевозки на основе имеющихся данных; запрашивать необходимые для подготовки коммерческого предложения данные у подрядчиков</p> <p>Владеть навыками расчет стоимости перевозки груза анализа и контроля стоимости основных производственных фондов, расчета износа, определения стоимости недвижимого и движимого имущества</p>

2. Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

Таблица 2

Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины	Формируемая компетенция	Наименование оценочного средства
1.	Ценообразование в условиях рынка	УК-2.1 ПК-1.1 ПК-2.1	Опрос, тестирование, практическое задание, зачет
2.	Издержки и прибыль, их роль в формировании цены	УК-2.1 ПК-1.1 ПК-2.1	Опрос, тестирование, практическое задание, зачет
3.	Ценовая политика и стратегии ценообразования	УК-2.1 ПК-1.1 ПК-2.1	Опрос, тестирование, практическое задание, зачет
4.	Методы ценообразования	УК-2.1 ПК-1.1 ПК-2.1	Опрос, тестирование, практическое задание, зачет
5.	Тактика ценообразования	УК-2.1 ПК-1.1 ПК-2.1	Опрос, тестирование, практическое задание, зачет

3. Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания по дисциплине

Таблица 3

Критерии оценки устного ответа (опроса) на практических (семинарских) занятиях

№ п/п	Оценка	Критерии оценивания
1.	«5» (отлично)	обучающийся демонстрирует системные теоретические знания, владеет терминологией, делает аргументированные выводы и обобщения, на высоком уровне раскрывает категории и понятия права, его источники, содержание, приводит примеры, показывает умение правильно определять нормативный правовой акт, подлежащий применению к соответствующим правоотношениям, умение толковать правовые нормы и принимать правовые решения в соответствии с правовыми актами, регулирующими правоотношения, демонстрирует свободное владение юридической речью и способность быстро реагировать на уточняющие вопросы.
2.	«4» (хорошо)	студент показывает прочные теоретические знания, владеет терминологией, делает аргументированные выводы и обобщения, раскрывает категории права, его источники, содержание и этапы развития, приводит примеры, показывает умение определять нормативный правовой акт, подлежащий применению к соответствующим правоотношениям, умение толковать правовые нормы и принимать правовые решения в соответствии с правовыми актами, регулирующими правоотношения, демонстрирует свободное владение юридической речью, но при этом делает несущественные ошибки, которые быстро исправляет самостоятельно или при незначительной коррекции со стороны преподавателя.

3.	«3» (удовлетворительно)	студент демонстрирует нетвердые теоретические знания, проявляет слабо сформированные навыки определять нормативный правовой акт, подлежащий применению к соответствующим правоотношениям, умение толковать правовые нормы и принимать правовые решения в соответствии с правовыми актами, регулирующими правоотношения, недостаточное умение делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает недостаточно свободное владение юридической речью, терминологией, логичностью и последовательностью изложения, делает ошибки, которые может исправить только при коррекции преподавателем.
4.	«2» (неудовлетворительно)	обучающийся не демонстрирует знание категорий и понятий права, его источников, содержания и этапов развития, не владеет терминологией, не умеет делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает неспособность правильно определять нормативный правовой акт, подлежащий применению к соответствующим правоотношениям; толковать правовые нормы, применяя различные способы и виды толкования; принимать правовые решения в соответствии с правовыми актами, регулирующими правоотношения, демонстрирует слабое владение юридической речью, проявляет отсутствие логичности и последовательности изложения, делает ошибки, которые не может исправить, даже при коррекции преподавателем, отказывается отвечать на занятии.

Таблица 4

Критерии и шкала оценивания выполнения тестирования

№ п/п	Процент правильно выполненных заданий	Оценка
1.	90-100%	«5» (отлично)
2.	80-89%	«4» (хорошо)
3.	60-79%	«3» (удовлетворительно)
4.	60% и менее	«2» (неудовлетворительно)

Таблица 5

Показатели, критерии и шкала оценивания выполнения практического задания

Оценка	Критерии
5	<ul style="list-style-type: none"> – полное раскрытие темы; – указание точных названий и определений; – правильная формулировка понятий и категорий; – приведение формул и соответствующей статистики и др.
4	<ul style="list-style-type: none"> – недостаточно полное, по мнению преподавателя, раскрытие темы; – несущественные ошибки в определении понятий и категорий, формулах, статистических данных и т.п., кардинально не меняющих суть изложения; – наличие грамматических и стилистических ошибок и др.
3	<ul style="list-style-type: none"> – отражение лишь общего направления изложения лекционного материала; – наличие достаточного количества несущественных или одной-двух существенных ошибок в определении понятий и категорий, формулах, статистических данных и т.п.; – наличие грамматических и стилистических ошибок и др.

2	<ul style="list-style-type: none"> – нераскрытые темы; – большое количество существенных ошибок; – наличие грамматических и стилистических ошибок и др.
---	--

Таблица 6

Показатели, критерии и шкала оценивания

№ п/п	Критерии оценивания	Баллы
1	Практическое задание выполнено частично. Цели задания не достигнуты	не зачтено
2	Выполнены все этапы контрольно-практического задания, отсутствие или несущественные ошибки в расчетах, определении понятий и категорий, формулах, статистических данных и т.п., кардинально не меняющих суть изложения материала и не мешающие достижению целей задания.	зачтено

Показатели, критерии и шкала оценивания ответов на зачете

Критерии оценивания	Показатели и шкала оценивания			
	Зачтено		не зачтено	
полнота и правильность ответа	Обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий	Обучающийся достаточно полно излагает материал, однако допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.	Обучающийся демонстрирует знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил	Обучающийся демонстрирует незнание большей части соответствующего вопроса
степень осознанности, понимания изученного	демонстрирует понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные	присутствуют 1-2 недочета в обосновании своих суждений, количество приводимых примеров ограничено	не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры	допускает ошибки в формулировке определений и правил,
языковое оформление ответа	излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка	излагает материал последовательно, с 2-3 ошибками в языковом оформлении	излагает материал непоследовательно и допускает много ошибок в языковом оформлении излагаемого	беспорядочно и неуверенно излагает материал

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Вид текущего контроля: опрос

Вопросы к практическим занятиям:

1. Ценообразование и цены. Функции цены.
2. Виды и индексы цен.
3. Ценообразование в условиях рынка.
4. Кривые и функции спроса и предложения. Равновесная цена.
5. Эластичность спроса и предложения.
6. Ценообразование и конкурентная структура рынка.
7. Основные виды ценообразования.
8. Цена предложения.
9. Издержки постоянные и переменные.
10. Удельные и предельные издержки.
11. Выбор рациональных объемов производства, максимизирующих прибыль.
12. Покрытие, норма покрытия.
13. Определение объемов производства, обеспечивающих безубыточность.
14. Разработка ценовой политики фирмы.
15. Стратегия и тактика ценообразования.
16. Виды ценовых стратегий.
17. Затратный подход к ценообразованию.
18. Расчет цен на основе рентабельности.
19. Расчет цен на основе торговых скидок и наценок.
20. Определение цен с ориентацией на конкуренцию.
21. Параметрические методы ценообразования.
22. Методы ценообразования: структурной аналогии, агрегатный и балловый.
23. Ассортиментное ценообразование.
24. Эффект замещения и дополнения в ассортиментном ценообразовании.
25. Тактика ценообразования. Плановые и тактические скидки.

Вид текущего контроля: Практическая работа

Практическая работа 1

Тема: Ценообразование в условиях рынка

На основе данных таблицы определить прямую эластичность спроса и предложения по цене для товара А. Построить графики спроса и предложения, определить равновесную цену. Определить перекрестную эластичность спроса товара А относительно товара В. Сделать вывод о характере товаров.

Вариант	Объемы спроса на товар "А", (ед.)	Объемы предложения товара "А", (ед.)	Цены на товар "А", (руб./ед.)	Цена на товар "В", (руб./ед.)
1	120	90	220	1000
	110	100	225	1050
	90	122	230	1200
	85	140	235	1300
	80	150	240	1500
2	210	160	385	1750
	195	175	390	990
	160	215	405	2100

	150	245	415	2275
	140	265	420	2625
3	90	70	165	750
	85	75	170	790
	70	95	175	900
	65	105	180	700
	60	115	180	1125
4	240	180	440	2000
	220	200	450	2100
	180	245	460	2400
	170	280	470	2600
	160	300	480	1900
5	150	115	275	1250
	140	125	280	1310
	115	155	290	1500
	105	175	295	1200
	100	190	300	1800
6	60	45	110	500
	55	50	115	525
	45	60	110	600
	50	70	120	650
	40	75	105	750
7	180	135	330	1500
	165	150	335	1100
	135	180	345	1800
	130	210	355	1950
	120	225	360	2250
8	270	205	495	2250
	250	225	505	2300
	205	275	520	2000
	190	315	530	2900
	180	340	540	3300
9	330	250	605	2700
	305	275	615	2800
	250	335	635	3300
	235	385	650	3500
	220	415	660	2500
10	300	225	550	2500
	275	250	560	2300
	225	305	575	3000
	215	350	590	3300
	200	375	600	3700

Практическая работа 2.

Тема: Ценообразование в условиях рынка; Издержки и прибыль, их роль в формировании цены

В таблице приведены данные о спросе на товары фирмы, средних ценах и ее объемах продаж. Исходя из коэффициента эластичности спроса на товар, определить выручку фирмы в исходном варианте и ее изменение при увеличении и уменьшении коэффициента эластичности спроса и объема продаж на 10% по сравнению с исходным вариантом. Оценить влияние каждого параметра на выручку.

Вариант	Объем спроса на товар, ед.	Объем предложения на товар, ед. Q2	Цена на товар, руб./ед. P1.	Коэффициент эластичности спроса по цене \mathcal{E}_c
1	150	130	2200	-0,7

2	140	120	2400	-0,6
3	120	100	2300	-0,5
4	110	90	2600	-0,4
5	100	80	2300	-0,3
6	155	135	3800	-0,75
7	145	125	3900	-0,65
8	135	115	4000	-0,55
9	125	105	4100	-0,45
10	115	95	4200	-0,35

Практическая работа 3.

Тема: Ценовая политика и стратегии ценообразования; Методы ценообразования

По заданному варианту определить свободную розничную цену товара и ее структуру. Относительный уровень налога на добавленную стоимость одинаков на всех этапах прохождения товара. В расчетах использовать уровень налога на добавленную стоимость, действующий на момент проведения расчетов. Расчеты выполнять в форме таблицы «Структура рыночной цены».

Исходные данные к расчету структуры цены

Вариант	Себестоимость единицы продукции, руб.	Рентабельность затрат, %	Наценка оптовика, %	Торговая (дилерская) скидка, %
1	500	35	31	40
2	1000	33	22	39
3	1500	31	23	38
4	2000	29	24	37
5	2500	27	25	36
6	3000	25	26	35
7	3500	23	27	34
8	4000	21	28	33
9	4500	19	29	32
0	5000	17	30	31

Структура розничной цены

Составляющие цены	Абсолютное значение, руб.	Относительная величина (структура), %
Себестоимость товара		
Прибыль предприятия		
Отпускная цена предприятия		
Наценка оптовика		
Цена оптовика (торговая цена)		
Скидка торговой организации		
Розничная цена без НДС		
Налог на добавленную стоимость		
Розничная цена		100,0

Практическая работа 4.

Тема: Тактика ценообразования

Информация о рыночном спросе определяется шкалой спроса. На основе данных таблицы выбрать вариант цены, обеспечивающей максимальный уровень прибыли. Расчет значения прибыли выполняется в форме таблицы «Выбор цены на основе данных шкалы спроса»

Исходные данные к выбору цены на основе данных шкалы спроса

Последняя цифра варианта	Значения показателей			
	Объем производства (спроса), Q_i , тыс. ед.	Цена, P_i , руб.	Удельные переменные издержки, AVC , руб.	Суммарные постоянные издержки, FC , тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	40	260	50	7000
	60	240	50	7000
	80	200	50	7000
	100	180	50	8000
2	45	285	55	7500
	65	265	55	7500
	88	220	55	7500
	110	200	55	8500
3	48	312	60	8000
	72	288	60	8000
	96	240	60	8000
	120	216	60	9000
4	52	338	65	8500
	78	312	65	8500
	104	260	65	8500
	130	234	65	9500
5	56	364	70	9000

	84	336	70	9000
	112	280	70	9000
	140	252	70	10000
6	60	390	75	9500
	90	360	75	9500
	120	300	75	9500
	150	270	75	10500
7	64	416	80	10000
	96	384	80	10000
	128	320	80	10000
	160	288	80	11000
8	68	442	85	10000
	102	408	85	10000
	136	340	85	10000
	170	306	85	11000
9	72	468	90	10500
	108	432	90	10500
	144	360	90	10500
	180	324	90	11500
0	76	494	95	11000
	114	456	95	11000
	152	380	95	11000
	190	342	95	12000

Выбор цены на основе данных шкалы спроса

Показатели	Значения показателей			
Объем производства (спроса), тыс. ед.				
Цена, руб.				
Удельные переменные издержки, руб.				
Суммарные постоянные издержки, тыс. руб.				
Выручка, тыс. руб.				
Переменные издержки, тыс. руб.				
Прибыль, тыс. руб. $TP=TR-VC-FC \rightarrow \max$				

Показатели, критерии и шкала оценивания выполнения практических работ

Критерии оценивания:

- полнота и правильность ответа;
- степень осознанности, понимания изученного;
- языковое оформление ответа

Показатели и шкала оценивания:

Оценка	Критерии
5	– Содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют фактические ошибки. – Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимо-

	<p>связи. Продemonстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Видно уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики.</p> <p>– Ответ четко структурирован и выстроен в заданной логике. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы - аргументация - выводы. Объем ответа укладывается в заданные рамки при сохранении смысла. – Высокая степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала: стилистические обороты, манера изложения, словарный запас.</p> <p>Отсутствуют стилистические и орфографические ошибки в тексте. Работа выполнена аккуратно, без помарок и исправлений</p>
4	<p>– Содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продemonстрировано знание фактического материала, встречаются несущественные фактические ошибки. – Продemonстрировано владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи.</p> <p>Продemonстрировано умение аргументированно излагать собственную точку зрения. Изложение отчасти сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики. – Ответ в достаточной степени структурирован и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы - аргументация - выводы. – Объем ответа незначительно превышает заданные рамки при сохранении смысла. – Достаточная степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала. Встречаются мелкие и не искажающие смысла ошибки в стилистике, стилистические штампы. Есть 1-2 орфографические ошибки. Работа выполнена аккуратно, без помарок и исправлений</p>
3	<p>– Содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продemonстрировано удовлетворительное знание фактического материала, есть фактические ошибки (25-30%). – Продemonстрировано достаточное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, есть ошибки в употреблении и трактовке терминов, расшифровке аббревиатур. Ошибки в использовании категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Нет собственной точки зрения либо она слабо аргументирована. Примеры, приведенные в ответе в качестве практических иллюстраций, в малой степени соответствуют изложенным теоретическим аспектам. – Ответ плохо структурирован, нарушена заданная логика. Части ответа разорваны логически, нет связей между ними. Ошибки в представлении логической структуры проблемы (задания): постановка проблемы - аргументация - выводы. Объем ответа в существенной степени (на 25-30%) отклоняется от заданных рамок. – Текст ответа примерно наполовину представляет собой стандартные обороты и фразы из учебника/лекций. Обилие ошибок в стилистике, много стилистических штампов. Есть 3-5 орфографических ошибок. Работа выполнена не очень аккуратно, встречаются помарки и исправления</p>

2	<p>– Содержание ответа не соответствует теме задания или соответствует ему в очень малой степени. Проявлено крайне низкое (отрывочное) знание фактического материала, много фактических ошибок - практически все факты (данные) либо искажены, либо неверны. – Проявлено крайнее слабое владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (неуместность употребления, неверные аббревиатуры, искаженное толкование и т.д.), присутствуют многочисленные ошибки в употреблении терминов.</p>
	<p>– Показаны неверные ассоциативные взаимосвязи категорий и терминов дисциплины. Отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции. Отсутствуют примеры из практики либо они неадекватны. – Ответ представляет собой сплошной текст без структурирования, нарушена заданная логика. Части ответа не взаимосвязаны логически. Нарушена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы - аргументация - выводы. – Объем ответа более чем в 2 раза меньше или превышает заданный. Текст ответа представляет полную кальку текста учебника/лекций. Стилистические ошибки приводят к существенному искажению смысла. Большое число орфографических ошибок в тексте (более 10 на страницу). Работа выполнена неаккуратно, с обилием помарок и исправлений</p>

Вид текущего контроля: Тестирование

Темы: «Издержки и прибыль, их роль в формировании цены»; «Ценовая политика и стратегии ценообразования»; «Методы ценообразования»

Перечень тестовых вопросов для текущего контроля знаний

Время проведения теста 30 минут

2. Фактором, влияющим на цену и зависящими от фирмы, являются:
 - А) объем спроса
 - Б) уровень конкуренции
 - В) реклама
 - Г) отсутствие на рынке необходимых ресурсов
3. Экономической основой установления скидок за большой объем закупок является:
 - А) эффект масштаба
 - Б) эффект взаимозаменяемости
 - В) эффект взаимодополняемости
 - Г) все перечисленные эффекты
4. Средний уровень цены определяют:
 - А) средние издержки
 - Б) спрос на товар
 - В) цены конкурентов
 - Г) предложения конкурентов
5. Какой тип скидок предполагает снижение цены продажи в случае превышения суммарной величины закупок на протяжении определенного периода:
 - А) некумулятивные
 - Б) кумулятивные
6. Объемы спроса, которые могут возникнуть на рынке при отдельных значениях цен - это:
 - А) кривая спроса
 - Б) функция спроса
 - В) шкала спроса

7. Какая из составляющих не включается в цену предложения:
- А) средние издержки
 - Б) налог на прибыль
 - В) удельная прибыль
8. Динамику физических объемов производимой продукции позволяют оценивать:
- А) неизменные цены
 - Б) действительные цены
 - В) реальные цены
 - Г) текущие цены
9. Действительная цена, приведенная по величине к условиям определенного периода времени - это:
- А) текущая цена
 - Б) базисная цена
 - В) реальная цена
 - Г) неизменная цена
10. Рациональные объемы производства выбирают исходя из минимума:
- А) удельных постоянных издержек
 - Б) удельных переменных издержек
 - В) маржинальных затрат
 - Г) удельной прибыли
11. Если при снижении цены объем выручки уменьшается, то спрос принято считать:
- А) высоким
 - Б) неэластичным
 - В) эластичным
 - Г) нейтральным
12. Прирост издержек, возникающий при выпуске одной дополнительной единицы продукции - это:
- А) вмененные издержки
 - Б) маржинальные издержки
 - В) экономические издержки
 - Г) предпринимательские издержки
13. Как изменятся удельные постоянные затраты фирмы при снижении объемов производства в 2 раза?
- А) останутся прежними
 - Б) уменьшатся в 2 раза
 - В) увеличатся
 - Г) уменьшатся более чем в 2 раза
14. Предельная полезность товара характеризуется одним главным параметром. Какой метод параметрического ценообразования может использовать фирма?
- А) удельных показателей
 - Б) скользящей цены
 - В) агрегатный
 - Г) балловый
15. Если цены устанавливаемые фирмой воспринимаются большинством покупателей как соответствующие экономической ценности товара, то фирма применяет стратегию:
- А) премиального ценообразования
 - Б) нейтрального ценообразования
 - В) ценового прорыва
 - Г) ступенчатых премий

Критерии и шкала оценивания выполнения тестовых заданий

Для перевода баллов в оценку применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений.

Если обучающийся набирает

от 90 до 100% от максимально возможной суммы баллов - выставляется оценка «отлично»;
от 80 до 89% - оценка «хорошо»,
от 60 до 79% - оценка «удовлетворительно»,
менее 60% - оценка «неудовлетворительно».

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ

Вопросы к зачету

1. Ценообразование и цены. Функции цены.
2. Виды и индексы цен.
3. Ценообразование в условиях рынка.
4. Кривые и функции спроса и предложения. Равновесная цена.
5. Эластичность спроса и предложения.
6. Ценообразование и конкурентная структура рынка.
7. Основные виды ценообразования.
8. Цена предложения.
9. Издержки постоянные и переменные.
10. Удельные и предельные издержки.
11. Выбор рациональных объемов производства, максимизирующих прибыль.
12. Покрытие, норма покрытия.
13. Определение объемов производства, обеспечивающих безубыточность.
14. Разработка ценовой политики фирмы.
15. Стратегия и тактика ценообразования.
16. Виды ценовых стратегий.
17. Затратный подход к ценообразованию.
18. Расчет цен на основе рентабельности.
19. Расчет цен на основе торговых скидок и наценок.
20. Определение цен с ориентацией на конкуренцию.
21. Параметрические методы ценообразования.
22. Методы ценообразования: структурной аналогии, агрегатный и балловый.
23. Ассортиментное ценообразование.
24. Эффект замещения и дополнения в ассортиментном ценообразовании.
25. Тактика ценообразования. Плановые и тактические скидки.

Показатели, критерии и шкала оценивания письменных ответов на зачете

Критерий оценки	Шкала оценки	
	Незачтено	Зачтено
Полнота представления ответа	Не соответствует критериям	В полной мере или в основном соответствует критериям
Глубина знаний		
Верная логика ответа		
Оригинальность предложенного ответа		

Применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений. Если обучающийся набирает более 60% от максимально возможной суммы

баллов – выставляется «зачтено»; менее 60% – «не зачтено».

Составитель: к.э.н., доц. Овчаров А.А.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и менеджмента
и утверждена на 2023/2024 учебный год

Протокол от 30 июня 2023 №10