

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИЙ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

МОО ВО Кыргызско-Российский Славянский университет
имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина



Ценообразование

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Экономики и управления на предприятии**

Учебный план b380301_23_3 эк_эуп.plx
Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Профиль "Экономика и управление предприятием"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **4 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 144
в том числе:
аудиторные занятия 48
самостоятельная работа 60
35,7

Виды контроля в семестрах:
экзамен 6

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Контактная работа в период экзаменационной сессии	0,3	0,3	0,3	0,3
В том числе инт.	6	6	6	6
В том числе в форме практ.подготовки	2		2	
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48,3	48,3	48,3	48,3
Сам. работа	60	60	60	60
Часы на контроль	35,7	35,7	35,7	35,7
Итого	144	144	144	144

Программу составил(и):

к.э.н., ст.преподаватель, Рудаева Ю.Я.



Рецензент(ы):

д.э.н., профессор, Крыжанова Л.С.



Рабочая программа дисциплины

разработана в соответствии с ФГОС 3++:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)

составлена на основании учебного плана:

Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика

Профиль "Экономика и управление предприятием"

утвержденного учёным советом вуза от 30.06.2025 протокол № 13

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Протокол от 27.08.2025 г. № 1

Срок действия программы: 2023-2027 уч.г.

Зав. кафедрой Боколеева Ч.Б.



Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС

_____ 2026 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2026-2027 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 2026 г. № ____
Зав. кафедрой Боколеева Ч.Б.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС

_____ 2027 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2027-2028 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 2027 г. № ____
Зав. кафедрой Боколеева Ч.Б.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС

_____ 2028 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2028-2029 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 2028 г. № ____
Зав. кафедрой Боколеева Ч.Б.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС

_____ 2029 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2029-2030 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 2029 г. № ____
Зав. кафедрой Боколеева Ч.Б.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью освоения дисциплины «Ценообразование» является формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков в области формирования, анализа и обоснования цен в условиях рыночной экономики. В ходе изучения дисциплины обучающиеся осваивают экономическую сущность цены, методы и инструменты ценообразования, принципы разработки ценовой политики предприятия, а также приобретают навыки принятия обоснованных ценовых решений с учётом издержек, спроса, конкуренции и стратегических целей организации.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В.ДВ.03
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Для освоения дисциплины обучающийся должен обладать базовыми знаниями в области экономической теории, микроэкономики, экономики предприятия, а также понимать основы бухгалтерского учёта и анализа издержек. Необходимы навыки работы с экономическими показателями, элементарными расчётами и интерпретацией финансово-экономической информации.	
2.1.2	Макроэкономика	
2.1.3	Микроэкономика	
2.1.4	Экономика предприятий	
2.1.5	Бухгалтерский учет	
2.1.6	Маркетинг	
2.1.7	Экономическая статистика	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Внутрифирменное планирование и бюджетирование	
2.2.2	Бизнес- планирование на предприятии	
2.2.3	Управление затратами предприятия	
2.2.4	Управление инвестиционными проектами	
2.2.5	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика	
2.2.6	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**ПК-4: Способен рассчитать и проанализировать экономические показатели результатов деятельности предприятия**

Знать:	
Уровень 1	экономическую сущность цены и её роль в формировании финансовых результатов предприятия; основные методы ценообразования; факторы, влияющие на уровень цен; систему показателей, используемых для оценки эффективности ценовых решений
Уметь:	
Уровень 1	рассчитывать цены на продукцию (работы, услуги) с применением затратных и рыночных методов; анализировать влияние ценовых решений на выручку, прибыль и рентабельность предприятия; обосновывать выбор метода ценообразования в зависимости от целей и условий деятельности
Владеть:	
Уровень 1	навыками применения инструментов ценообразования в практической деятельности предприятия; приёмами экономического анализа цен и связанных с ними показателей эффективности; методами оценки результативности ценовой политики

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	экономическую сущность цены и её функции; методы и модели ценообразования; факторы формирования цен в рыночной экономике; показатели, характеризующие эффективность ценовых решений предприятия.
3.2	Уметь:
3.2.1	рассчитывать цены на продукцию (работы, услуги); анализировать влияние ценовых решений на выручку, прибыль и рентабельность предприятия; применять методы ценообразования с учётом спроса, издержек и конкурентной среды.
3.3	Владеть:
3.3.1	обоснования ценовых решений в практических ситуациях; применения инструментов экономического анализа цен и показателей эффективности; оценки результативности ценовой политики предприятия.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)								
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Пр. подг.	Примечание
	Раздел 1. Цена как инструмент экономического выбора и управленческого решения							
1.1	Определение допустимого ценового диапазона на основе издержек и рыночных ограничений /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.2	Цена в системе экономических решений: содержание, функции и границы формирования /Лек/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.3	Взаимосвязь цены, объема реализации и финансового результата: аналитические модели /Лек/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.4	Расчет точки безубыточности и анализ влияния изменения цены на прибыль /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.5	Моделирование зависимости прибыли от уровня цены при различных объемах реализации /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.6	Анализ управленческих последствий изменения цены (сценарный подход) /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.7	Анализ ценового решения предприятия и его влияния на финансовый результат /Ср/	6	15	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			

	Раздел 2. Особенности формирования цен в различных видах экономической деятельности							
2.1	Специфика ценообразования в производственной и сервисной деятельности /Лек/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.2	Формирование цен в проектной, контрактной и инвестиционной практике /Лек/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.3	Расчёт цены в производственной деятельности с учётом структуры затрат /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.4	Формирование цены услуги с учётом трудоёмкости и косвенных расходов /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.5	Расчёт договорной цены в проектной деятельности (позапное финансирование, авансирование) /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.6	Анализ ценовых решений в инвестиционных проектах /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.7	Сравнительный анализ механизмов ценообразования в различных видах экономической деятельности /Ср/	6	15	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
	Раздел 3. Влияние внешней среды на ценовые решения							

3.1	Ценовая конкуренция и институциональные ограничения ценообразования /Лек/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.2	Инфляционные, валютные и регуляторные факторы в формировании цены /Лек/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.3	Анализ влияния ценовой конкуренции на прибыль предприятия /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	2		Анализ влияния ценовой конкуренции на прибыль предприятия (в форме моделирования конкурентной ситуации)
3.4	Расчёт цены с учётом налоговой нагрузки и обязательных платежей /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.5	Корректировка цены при инфляции и изменении валютного курса /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.6	Оценка ценовых рисков и разработка мер их минимизации /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.7	Оценка влияния макроэкономических и институциональных факторов на формирование цены /Ср/	6	15	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
	Раздел 4. Ценообразование на новые и сложные продукты							

4.1	Методические подходы к определению цены нового продукта /Лек/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	2		ценовой консилиум
4.2	Дифференциация цен и ценовые стратегии в условиях неопределённости /Лек/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
4.3	Определение цены нового продукта на основе различных методов расчёта /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	2		Определение цены нового продукта на основе различных методов расчёта (в форме моделирования управленческог о решения)
4.4	Сравнительный анализ стратегий установления стартовой цены /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
4.5	Формирование цены во внешнеэкономической сделке (расчёт экспортной/импортной цены) /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
4.6	Разработка ценовой модели для сложного или многофункционального продукта /Пр/	6	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
4.7	Ценообразование на новые и сложные продукты /Ср/	6	15	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			

4.8	/КрЭк/	6	0,3	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
4.9	/Экзамен/	6	35,7					

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

- Вопросы для проверки уровня обученности ЗНАТЬ:
 1. Экономическая сущность цены и её функции в хозяйственной системе.
 2. Цена как инструмент распределения ресурсов.
 3. Нижняя и верхняя границы цены: экономическая природа.
 4. Факторы формирования допустимого ценового диапазона.
 5. Взаимосвязь цены, объёма реализации и прибыли.
 6. Понятие маржинального дохода и его роль в ценообразовании.
 7. Точка безубыточности: экономическое содержание.
 8. Особенности формирования цен в промышленном производстве.
 9. Специфика ценообразования в сфере услуг.
 10. Формирование цены в проектной деятельности.
 11. Договорная цена и её структура.
 12. Влияние конкуренции на уровень и динамику цен.
 13. Ценовая конкуренция и её последствия.
 14. Институциональные ограничения ценообразования.
 15. Государственное регулирование цен: формы и инструменты.
 16. Налоговые факторы в структуре цены.
 17. Инфляция и её влияние на ценовые решения.
 18. Валютные колебания и их влияние на цену.
 19. Ценовые риски: сущность и классификация.
 20. Методические подходы к определению цены нового продукта.
 21. Стратегии установления стартовой цены.
 22. Дифференциация цен и тарифные модели.
 23. Особенности формирования экспортной цены.
 24. Таможенные платежи и их влияние на конечную цену.
 25. Цена как элемент долгосрочной экономической стратегии предприятия.
- Вопросы (Задачи/задания) для проверки уровня обученности УМЕТЬ:
 1. Определить допустимый ценовой диапазон по заданным исходным данным.
 2. Рассчитать маржинальный доход при различных уровнях цены.
 3. Определить точку безубыточности.
 4. Оценить влияние изменения цены на прибыль.
 5. Смоделировать зависимость прибыли от объёма реализации.
 6. Рассчитать цену продукции при заданной структуре затрат.
 7. Обосновать цену услуги с учётом трудоёмкости.
 8. Определить договорную цену проекта.
 9. Рассчитать цену при поэтапном финансировании.
 10. Проанализировать последствия снижения цены конкурентом.
 11. Рассчитать рентабельность продаж при различных ценах.
 12. Определить цену с учётом налоговой нагрузки.
 13. Скорректировать цену при инфляции.
 14. Рассчитать цену при изменении валютного курса.
 15. Сравнить прибыль при альтернативных ценовых решениях.
 16. Выбрать метод определения цены нового продукта и обосновать его.
 17. Рассчитать стартовую цену нового продукта.
 18. Разработать двухуровневую ценовую модель.
 19. Сформировать тарифную структуру сложного продукта.
 20. Определить экспортную цену с учётом таможенных платежей.
 21. Оценить влияние изменения объёма продаж на финансовый результат.
 22. Рассчитать уровень ценовой скидки без потери прибыли.
 23. Оценить экономические последствия демпинга.
 24. Определить цену при ограниченной производственной мощности.
 25. Подготовить расчётное обоснование ценового решения.

• Вопросы (Задачи/задания) для проверки уровня обученности ВЛАДЕТЬ:

1. Анализировать ценовое решение с позиции финансовой устойчивости.
2. Обосновывать выбор метода ценообразования в конкретной ситуации.
3. Моделировать альтернативные сценарии изменения цены.
4. Оценивать стратегические последствия ценовых решений.
5. Проводить сравнительный анализ различных ценовых стратегий.
6. Формировать расчётно-аналитическое заключение по уровню цены.
7. Оценивать влияние конкурентной среды на ценовую политику.
8. Анализировать риски ценовой конкуренции.
9. Разрабатывать меры минимизации ценовых рисков.
10. Обосновывать корректировку цены при изменении внешних условий.
11. Интерпретировать результаты расчёта точки безубыточности.
12. Выявлять экономически необоснованные ценовые решения.
13. Оценивать долгосрочные последствия снижения цены.
14. Разрабатывать модель ценообразования нового продукта.
15. Проводить анализ устойчивости ценового решения.
16. Формировать аргументацию при защите ценового проекта.
17. Анализировать влияние институциональных ограничений на цену.
18. Оценивать влияние налоговой нагрузки на прибыль.
19. Проводить комплексный анализ экспортной цены.
20. Обосновывать выбор валютной стратегии в ценообразовании.
21. Анализировать эффективность дифференцированной цены.
22. Оценивать целесообразность ценовой корректировки.
23. Проводить сценарный анализ ценового решения.
24. Интерпретировать результаты финансового моделирования цены.
25. Разрабатывать экономически обоснованную ценовую позицию предприятия.

5.2. Темы курсовых работ (проектов)

Курсовая работа не предусмотрена учебным планом

5.3. Фонд оценочных средств

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА АНАЛИТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ (докладов, презентаций):

1. Анализ влияния изменения цены на финансовый результат предприятия.
2. Исследование допустимого ценового диапазона в условиях ограниченного спроса.
3. Оценка взаимосвязи цены и объёма реализации на примере конкретного предприятия.
4. Анализ зависимости маржинального дохода от уровня цены.
5. Исследование точки безубыточности как инструмента ценового решения.
6. Сценарный анализ изменения цены при различной загрузке производственных мощностей.
7. Оценка последствий снижения цены для структуры прибыли.
8. Анализ экономической целесообразности повышения цены в условиях стабильного спроса.
9. Исследование управленческих рисков при выборе ценовой стратегии.
10. Сравнительный анализ формирования цен в промышленном производстве и сфере услуг.
11. Исследование структуры цены в проектной деятельности.
12. Анализ механизма формирования договорной цены.
13. Оценка влияния косвенных расходов на уровень цены услуги.
14. Исследование особенностей ценообразования в капиталоемких отраслях.
15. Анализ ценовых решений в условиях поэтапного финансирования проекта.
16. Сравнительный анализ формирования цен в торговле и производстве.
17. Оценка устойчивости цены при различной структуре затрат.
18. Исследование влияния масштаба деятельности на уровень цены.
19. Анализ влияния ценовой конкуренции на прибыль предприятия.
20. Исследование последствий ценовой войны для финансовой устойчивости.
21. Оценка влияния налоговой нагрузки на структуру цены.
22. Анализ корректировки цен при инфляционных процессах.
23. Исследование влияния валютных колебаний на уровень цен импортируемой продукции.
24. Оценка влияния государственного регулирования на формирование тарифов.
25. Анализ ценовых рисков в условиях нестабильной экономической среды.
26. Исследование методов минимизации ценовых рисков.
27. Сценарный анализ изменения цены при усилении конкуренции.
28. Разработка модели определения цены нового продукта.
29. Сравнительный анализ методов установления стартовой цены.
30. Оценка экономической эффективности стратегии «высокой стартовой цены».
31. Анализ последствий установления низкой стартовой цены.
32. Исследование формирования цены инновационного продукта.
33. Разработка тарифной модели для многофункционального продукта.
34. Анализ формирования экспортной цены с учётом таможенных платежей.
35. Оценка влияния валютного курса на цену внешнеэкономической сделки.
36. Разработка ценовой модели для продукта с несколькими вариантами комплектации.

ПРИМЕРНЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ:

1. Нижняя граница цены определяется:

- а) уровнем конкуренции
- б) величиной издержек производства
- в) спросом на продукцию
- г) стратегией предприятия

Правильный ответ: б

2. Точка безубыточности показывает:

- а) уровень максимальной прибыли
- б) объём реализации, при котором прибыль равна нулю
- в) минимальный уровень рентабельности
- г) предельную цену товара

Правильный ответ: б

3. При прочих равных условиях снижение цены приводит к:

- а) автоматическому росту прибыли
- б) росту маржинального дохода
- в) увеличению объёма реализации (при эластичном спросе)
- г) снижению постоянных затрат

Правильный ответ: в

4. Маржинальный доход рассчитывается как:

- а) выручка минус постоянные затраты
- б) цена минус переменные затраты
- в) прибыль плюс налоги
- г) выручка минус налоги

Правильный ответ: б

5. При высокой эластичности спроса повышение цены, как правило:

- а) увеличивает прибыль
- б) снижает объём продаж
- в) не влияет на выручку
- г) снижает постоянные издержки

Правильный ответ: б

6. К институциональным факторам формирования цены относится:

- а) себестоимость
- б) объём производства
- в) государственное регулирование
- г) производственная мощность

Правильный ответ: в

7. При росте инфляции предприятие должно:

- а) игнорировать изменение цен
- б) пересматривать цену с учётом изменения издержек
- в) снижать цену
- г) фиксировать цену на весь период

Правильный ответ: б

8. Экспортная цена отличается от внутренней наличием:

- а) постоянных затрат
- б) переменных затрат
- в) таможенных платежей и валютного фактора
- г) маржинального дохода

Правильный ответ: в

9. Дифференциация цен применяется для:

- а) снижения издержек
- б) учёта различий в платёжеспособности потребителей
- в) уменьшения прибыли
- г) устранения конкуренции

Правильный ответ: б

10. Основная цель ценообразования на новый продукт — это:

- а) копирование цены конкурента
- б) минимизация цены
- в) достижение стратегических и финансовых целей предприятия
- г) исключение риска

Правильный ответ: в

11. Если переменные затраты увеличиваются при неизменной цене, то:

- а) маржинальный доход увеличивается
- б) маржинальный доход уменьшается
- в) прибыль автоматически растёт
- г) точка безубыточности снижается

Правильный ответ: б

12. При снижении постоянных затрат точка безубыточности:

а) увеличивается

б) уменьшается

в) не изменяется

г) зависит только от цены

Правильный ответ: б

13. Цена считается экономически обоснованной, если:

а) она ниже конкурентов

б) обеспечивает покрытие издержек и достижение целей предприятия

в) максимально возможна

г) не вызывает вопросов у потребителей

Правильный ответ: б

14. При ограниченной производственной мощности предприятие должно:

а) снижать цену

б) ориентироваться на максимальный объём

в) выбирать цену, обеспечивающую наибольший маржинальный доход

г) игнорировать спрос

Правильный ответ: в

15. Налог на добавленную стоимость включается:

а) в переменные затраты

б) в структуру отпускной цены

в) в постоянные издержки

г) в прибыль

Правильный ответ: б

16. При инфляции корректировка цены необходима для:

а) увеличения рыночной доли

б) сохранения реальной рентабельности

в) снижения спроса

г) уменьшения постоянных затрат

Правильный ответ: б

17. Если спрос неэластичен, повышение цены обычно приводит к:

а) снижению выручки

б) увеличению выручки

в) нулевому эффекту

г) сокращению постоянных затрат

Правильный ответ: б

18. Экспортная цена формируется с учётом:

а) только переменных затрат

б) только конкуренции

в) условий поставки и валютного курса

г) только постоянных затрат

Правильный ответ: в

19. Ценовая конкуренция чаще всего приводит к:

а) росту маржи

б) снижению прибыли отрасли

в) росту постоянных затрат

г) увеличению налогов

Правильный ответ: б

20. Дифференциация цены позволяет предприятию:

а) снизить переменные затраты

б) увеличить общий финансовый результат

в) избежать налогов

г) устранить конкурентов

Правильный ответ: б

21. Если предприятие работает ниже точки безубыточности, это означает, что:

а) выручка превышает совокупные издержки

б) прибыль положительная

в) выручка меньше совокупных издержек

г) маржинальный доход равен нулю

Правильный ответ: в

22. Увеличение цены при неизменном объёме реализации приводит к:

а) снижению маржинального дохода

б) увеличению маржинального дохода

в) снижению постоянных затрат

г) уменьшению точки безубыточности только при росте переменных затрат

Правильный ответ: б

23. При снижении цены для сохранения прибыли предприятие должно:

а) увеличить переменные затраты

б) снизить объём реализации

в) увеличить объём реализации

г) увеличить постоянные затраты

Правильный ответ: в

24. Рентабельность продаж рассчитывается как:

а) $\text{прибыль} / \text{выручка} \times 100\%$

б) $\text{выручка} / \text{прибыль} \times 100\%$

в) постоянные затраты / прибыль

г) маржинальный доход / постоянные затраты

Правильный ответ: а

25. Если переменные затраты на единицу продукции снижаются, то при прочих равных:

а) точка безубыточности увеличивается

б) маржинальный доход уменьшается

в) точка безубыточности снижается

г) прибыль автоматически становится отрицательной

Правильный ответ: в

26. При высокой конкуренции предприятие должно учитывать прежде всего:

а) только собственные издержки

б) уровень рыночных цен

в) только постоянные затраты

г) налоговую ставку

Правильный ответ: б

27. Основная цель анализа чувствительности цены — это:

а) определение налоговой нагрузки

б) оценка влияния изменения цены на финансовый результат

в) расчёт НДС

г) снижение издержек

Правильный ответ: б

28. Если валютный курс национальной валюты снижается, импортная продукция:

а) становится дешевле

б) становится дороже

в) не изменяется в цене

г) автоматически освобождается от налогов

Правильный ответ: б

29. Стартовая цена нового продукта должна учитывать:

а) только себестоимость

б) только цену конкурента

в) совокупность издержек, спроса и стратегических целей

г) только уровень инфляции

Правильный ответ: в

30. Экономически неэффективное ценовое решение характеризуется тем, что:

а) обеспечивает покрытие всех издержек

б) обеспечивает достижение целевой прибыли

в) не покрывает совокупные издержки при планируемом объёме реализации

г) соответствует стратегии предприятия

Правильный ответ: в

ПРИМЕРНЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ:

1. Определение допустимого ценового диапазона

Переменные издержки — 1 400 сом/ед.

Постоянные издержки — 2 800 000 сом.

План продаж — 4 000 ед.

По данным опроса, максимальная готовность платить — 2 800 сом.

Требуется:

1. Определить минимально допустимую цену (покрытие издержек).

2. Определить максимально допустимую цену (рыночное ограничение).

3. Рассчитать прибыль при цене 2 600 сом.

4. Сделать вывод о допустимом диапазоне цены.

2. Точка безубыточности

Цена — 2 200 сом.

Переменные издержки — 1 300 сом.

Постоянные издержки — 3 000 000 сом.

Требуется:

1. Рассчитать маржинальный доход.

2. Определить точку безубыточности в натуральном выражении.

3. Рассчитать выручку в точке безубыточности.

3. Моделирование зависимости прибыли

Переменные издержки — 1 000 сом.
Постоянные издержки — 2 500 000 сом.
Рассматриваются 3 цены: 1 800; 2 000; 2 300 сом.
Соответствующий объём продаж: 6 000; 5 000; 3 800 ед.

Требуется:

1. Рассчитать прибыль при каждой цене.
2. Определить вариант максимальной прибыли.
3. Обосновать выбор.

4. Сценарный анализ изменения цены

Базовая цена — 2 500 сом.
Объём продаж — 4 000 ед.
Переменные издержки — 1 500 сом.
Постоянные — 2 000 000 сом.
При снижении цены до 2 300 сом объём увеличивается до 4 800 ед.

Требуется:

1. Рассчитать прибыль по двум сценариям.
2. Определить экономически оправданный вариант.

5. Цена в производстве

Материалы — 900 сом.
Заработная плата — 400 сом.
Накладные — 300 сом.
Норма прибыли — 20%.

Требуется:

1. Рассчитать себестоимость.
2. Определить цену с учётом прибыли.
3. Рассчитать рентабельность.

6. Цена услуги

Часовая ставка специалиста — 600 сом.
Трудоёмкость — 10 часов.
Косвенные расходы — 30% от прямых.
Норма прибыли — 25%.

Требуется:

1. Рассчитать полную себестоимость услуги.
2. Определить цену услуги.

7. Договорная цена проекта

Сметная стоимость — 4 000 000 сом.
Аванс — 30%.

Продолжительность — 6 месяцев.

Инфляция — 8% годовых.

Требуется:

1. Определить сумму корректировки.
2. Рассчитать итоговую цену контракта.

8. Инвестиционный проект

Инвестиции — 5 000 000 сом.
План продаж — 3 000 ед.
Переменные издержки — 1 200 сом.
Цена — 2 500 сом.

Требуется:

1. Рассчитать годовую прибыль.
2. Определить срок окупаемости.

9. Конкурентная ситуация

Себестоимость — 1 600 сом.
Цена компании — 2 400 сом.
Конкурент снижает цену до 2 200 сом.
Прогнозируемое снижение объёма продаж — 15%.

Требуется:

1. Рассчитать прибыль до и после снижения объёма.
2. Обосновать решение: снижать ли цену.

10. Налоговая нагрузка

Себестоимость — 2 000 сом.
Норма прибыли — 25%.

НДС — 12%.

Требуется:

1. Рассчитать отпускную цену без НДС.
2. Определить цену с НДС.

11. Инфляционная корректировка

Базовая цена — 3 000 сом.

Инфляция — 10% годовых.

Контракт заключён на 1 год.

Требуется:

1. Рассчитать скорректированную цену.
2. Определить потери при неизменной цене.

12. Оценка ценовых рисков

Цена — 2 800 сом.

Переменные издержки — 1 900 сом.

Постоянные — 2 000 000 сом.

Объём продаж может снизиться на 20%.

Требуется:

1. Рассчитать прибыль при базовом и снижённом объёме.
2. Оценить уровень риска.

13. Цена нового продукта

Переменные издержки — 1 700 сом.

Постоянные — 3 400 000 сом.

План продаж — 5 000 ед.

Целевая рентабельность — 30%.

Требуется:

1. Рассчитать цену затратным методом.
2. Определить прибыль.

14. Сравнение стартовых стратегий

Цена А — 3 500 сом (объём 3 000 ед.)

Цена Б — 2 900 сом (объём 5 000 ед.)

Переменные издержки — 1 800 сом.

Постоянные — 3 000 000 сом.

Требуется:

1. Рассчитать прибыль по каждому варианту.
2. Выбрать более выгодную стратегию.

15. Экспортная цена

Себестоимость — 2 000 сом.

Прибыль — 20%.

Таможенная пошлина — 10%.

Транспортные расходы — 300 сом.

Курс — 1 USD = 90 сом.

Требуется:

1. Рассчитать экспортную цену в сомах.
2. Перевести в доллары.

16. Многофункциональный продукт

Базовая версия — себестоимость 1 500 сом.

Расширенная версия — +700 сом.

Планируемая цена базовой — 2 300 сом.

Цена расширенной — 3 200 сом.

Продажи: 4 000 базовых и 2 000 расширенных.

Требуется:

1. Рассчитать прибыль по каждой версии.
2. Определить совокупную прибыль.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ

1. Раскройте экономическую природу цены как инструмента управленческого решения предприятия.
2. Обоснуйте взаимосвязь цены, объёма реализации и финансового результата.
3. Проанализируйте влияние структуры затрат на формирование цены.
4. Определите роль маржинального анализа в принятии ценовых решений.
5. Охарактеризуйте методику расчёта точки безубыточности и её практическое значение.
6. Проанализируйте последствия изменения цены для финансовой устойчивости предприятия.
7. Обоснуйте выбор цены в условиях ограниченной производственной мощности.

8. Раскройте экономические риски ценовых решений.
9. Сравните особенности формирования цен в производственной и сервисной деятельности.
10. Проанализируйте специфику формирования цены в проектной деятельности.
11. Раскройте механизм формирования договорной цены.
12. Охарактеризуйте влияние структуры затрат на уровень цены в капиталоемких отраслях.
13. Обоснуйте особенности формирования цены при поэтапном финансировании проекта.
14. Проанализируйте влияние масштаба деятельности предприятия на уровень цен.
15. Раскройте экономическую логику формирования цены в инвестиционном проекте.
16. Проанализируйте влияние ценовой конкуренции на прибыль предприятия.
17. Охарактеризуйте последствия ценовой войны для финансового результата.
18. Раскройте влияние налоговой нагрузки на структуру и уровень цены.
19. Проанализируйте механизм корректировки цены в условиях инфляции.
20. Охарактеризуйте влияние валютного курса на формирование цены.
21. Раскройте экономическую сущность институциональных ограничений в ценообразовании.
22. Проанализируйте методы минимизации ценовых рисков.
23. Обоснуйте методические подходы к определению цены нового продукта.
24. Сравните альтернативные стратегии установления стартовой цены.
25. Проанализируйте экономические последствия выбора высокой стартовой цены.
26. Оцените риски установления заниженной стартовой цены.
27. Раскройте особенности формирования цены инновационного продукта.
28. Проанализируйте принципы дифференциации цен для многофункционального продукта.
29. Охарактеризуйте формирование экспортной цены с учётом таможенных и валютных факторов.
30. Обоснуйте роль цены в долгосрочной экономической стратегии предприятия.

Перечень экзаменационных вопросов отражает содержание дисциплины и используется при формировании экзаменационных билетов. С целью комплексной оценки знаний, умений и владений обучающихся структура билета предусматривает сочетание теоретического и расчётно-аналитического компонентов.

Структура экзаменационного билета

Экзаменационный билет включает:

Теоретический вопрос – 10 баллов

Расчётную задачу – 12 баллов

Ситуационно-аналитический вопрос – 8 баллов

Максимальное количество баллов за экзамен – 30

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценивание экзамена осуществляется по 30-балльной шкале и включает три элемента: теоретический вопрос, расчётную задачу и ситуационно-аналитический вопрос.

1. Теоретический вопрос (максимум — 10 баллов)

10–9 баллов

Ответ раскрывает сущность вопроса в полном объёме, демонстрирует понимание экономических категорий, логически структурирован, содержит корректные выводы и взаимосвязи с практикой ценообразования.

8–7 баллов

Ответ в целом правильный, но отдельные положения раскрыты неполно либо отсутствует аналитическая глубина.

6–5 баллов

Допущены неточности в формулировках, отсутствуют выводы, нарушена логика изложения.

4–1 балл

Ответ фрагментарный, отсутствует понимание ключевых положений темы.

0 баллов

Ответ отсутствует либо не соответствует вопросу.

2. Расчётная задача (максимум — 12 баллов)

12–11 баллов

Решение выполнено полностью, расчёты корректны, применены соответствующие формулы, сделан экономически обоснованный вывод.

10–8 баллов

Допущены незначительные арифметические ошибки либо вывод сформулирован неполно, но методика решения верна.

7–5 баллов

Имеются методические ошибки в применении формул либо расчёты выполнены частично.

4–1 балл

Задача решена неправильно, отсутствует понимание алгоритма решения.

0 баллов

Решение отсутствует.

3. Ситуационно-аналитический вопрос (максимум — 8 баллов)

8–7 баллов

Представлен развернутый анализ ситуации, предложено экономически обоснованное решение, аргументация логична и связана с инструментарием ценообразования.

6–5 баллов

Предложено решение, однако аргументация недостаточно глубока или частично формальна.

4–2 балла

Анализ поверхностный, отсутствует чёткая экономическая логика.

1 балл

Ответ фрагментарный, без обоснования.

0 баллов

Ответ отсутствует.

Итоговая оценка по экзамену

Сумма баллов за три элемента формирует итоговый результат по промежуточной аттестации (максимум — 30 баллов).

Баллы за экзамен суммируются с результатами текущего контроля в соответствии с технологической картой дисциплины.

ПРИМЕРЫ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ БИЛЕТОВ

Экзаменационный билет № 1

1. Теоретический вопрос

Взаимосвязь цены, объёма реализации и финансового результата предприятия.

2. Расчётная задача

Предприятие производит продукцию со следующими показателями:

- Цена реализации — 2 400 сом
- Переменные издержки — 1 500 сом на единицу
- Постоянные издержки — 3 600 000 сом в год
- Планируемый объём реализации — 5 000 единиц

Требуется:

1. Рассчитать маржинальный доход на единицу продукции.
2. Определить точку безубыточности.
3. Рассчитать прибыль при плановом объёме реализации.
4. Сделать вывод об экономической устойчивости предприятия.

3. Ситуационно-аналитический вопрос

Конкурент снижает цену аналогичной продукции на 8%.

Обоснуйте возможные варианты реакции предприятия и оцените их экономические последствия.

Экзаменационный билет № 2

1. Теоретический вопрос

Особенности формирования цены в проектной и контрактной деятельности.

2. Расчётная задача

Исходные данные:

- Переменные издержки — 1 200 сом на единицу
- Постоянные издержки — 2 400 000 сом
- Планируемый объём продаж — 4 000 единиц
- Целевая рентабельность продаж — 25%

Требуется:

1. Рассчитать цену продукции затратным методом.
2. Определить прибыль предприятия.
3. Рассчитать уровень рентабельности продаж.

3. Ситуационно-аналитический вопрос

В условиях инфляции 12% предприятие заключило контракт с фиксированной ценой на 1 год.

Оцените возможные риски и предложите механизм корректировки цены.

Экзаменационный билет № 3

1. Теоретический вопрос

Методические подходы к определению цены нового продукта.

2. Расчётная задача

Предприятие планирует выпуск нового продукта:

- Переменные издержки — 1 800 сом
- Постоянные издержки — 3 000 000 сом
- Планируемый объём продаж — 4 500 единиц

• Предполагаемая цена — 2 900 сом

Требуется:

1. Рассчитать маржинальный доход.
2. Определить прибыль предприятия.
3. Рассчитать точку безубыточности.
4. Оценить целесообразность установленной цены.

3. Ситуационно-аналитический вопрос

Предприятие рассматривает возможность установления дифференцированных цен (базовая и расширенная версия продукта).

Обоснуйте экономические преимущества и риски данного решения.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Оценка результатов освоения дисциплины осуществляется с использованием следующих видов оценочных средств:

- теоретические вопросы;
- тестовые задания закрытого типа;
- расчётные задания;
- ситуационные и аналитические задания;
- самостоятельная работа обучающихся (аналитические исследования);
- экзамен.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	А.С. Баздникин	Цены и ценообразование: Учебное пособие	Москва.: Юрайт 2005
ЛП.2	И.К. Салимжанов	Ценообразование: Учебник	Москва.: КНОРУС 2008
ЛП.3	Липсиц И.В.	Коммерческое ценообразование: учебник	М.: БЕК 1999
ЛП.4	Салимжанов И.К.	Ценообразование: учебник	М.: КНОРУС 2010

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	П.Н. Шуляк	Ценообразование: Учебно-практическое пособие	2002
ЛП.2	А.Д. Уметова	Международное ценообразование: Методические рекомендации и задачи	2011
ЛП.3	Липсиц И.В.	Коммерческое ценообразование: учебник	М.: БЕК 1999

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Сост. Т.А. Асанов	Цены и ценообразование: Учебно-методический комплекс для студентов всех экономических специальностей	
ЛП.2	Ерухимович И.Л., Зайцева В.А., Литвиненко Я.В.	Ценообразование: Учебно-методическое пособие	Киев: МАУП 2003

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Naukaru	https://naukaru.ru/ru/nauka/article/14725/view
Э2	Mail.ru Финансы	https://finance.mail.ru/card/cenoobrazovanie-599/
Э3	Marketing.spb.ru	https://www.marketing.spb.ru/lib-
Э4	CyberLeninka	https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-tsenovov-
Э5	Platrum	https://platrum.ru/blog/chtotakoe-cenoobrazovanie-vidy
Э6	SendPulse	https://sendpulse.com/ru/support/glossary/pricing
Э7	InSales	https://www.insales.ru/blogs/university/kak-onredelit-cenu

6.3. Перечень информационных и образовательных технологий

6.3.1 Компетентностно-ориентированные образовательные технологии

6.3.1.1	6.3.1. Компетентностно-ориентированные образовательные технологии
---------	---

6.3.1.2	
6.3.1.3	В процессе освоения дисциплины используются традиционные и инновационные образовательные технологии, направленные на формирование профессиональной компетенции ПК-4 — способности рассчитывать и анализировать экономические показатели деятельности предприятия и обосновывать управленческие решения в области ценообразования.
6.3.1.4	
6.3.1.5	К традиционным образовательным технологиям относятся лекционные и практические занятия, предусматривающие систематизацию теоретических положений и выполнение расчётных заданий.
6.3.1.6	
6.3.1.7	Инновационные образовательные технологии реализуются через:
6.3.1.8	
6.3.1.9	– моделирование управленческих ситуаций при определении цены нового продукта;
6.3.1.10	– ситуационный анализ конкурентной среды;
6.3.1.11	– решение комплексных расчётных задач;
6.3.1.12	– обсуждение альтернативных ценовых решений в формате аналитической дискуссии.
6.3.1.13	
6.3.1.14	Информационные образовательные технологии предполагают использование электронных образовательных ресурсов, специализированных программных средств и интернет-ресурсов при выполнении расчётных заданий и самостоятельной работы обучающихся.
6.3.2 Перечень информационных справочных систем и программного обеспечения	
6.3.2.1	Справочно-правовые системы
6.3.2.2	КонсультантПлюс https://www.consultant.ru
6.3.2.3	Гарант https://www.garant.ru
6.3.2.4	
6.3.2.5	Государственные органы Кыргызской Республики
6.3.2.6	Министерство экономики и коммерции КР https://mineconom.gov.kg
6.3.2.7	Национальный статистический комитет КР http://www.stat.kg
6.3.2.8	Национальный банк Кыргызской Республики https://www.nbkr.kg
6.3.2.9	
6.3.2.10	Дополнительно (для макроэкономических данных и мировых цен)
6.3.2.11	Всемирный банк (World Bank Data) https://data.worldbank.org
6.3.2.12	Международный валютный фонд (IMF Data) https://www.imf.org/en/Data
6.3.2.13	
6.3.2.14	Электронные библиотечные системы
6.3.2.15	ЭБС «Юрайт» https://urait.ru
6.3.2.16	ЭБС «Лань» https://e.lanbook.com
6.3.2.17	eLIBRARY (РИНЦ) https://elibrary.ru

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Для реализации дисциплины используются:
7.2	– лекционная аудитория, оснащённая посадочными местами для обучающихся, рабочим местом преподавателя, мультимедийным проектором и экраном;
7.3	– аудитория для проведения семинарских и практических занятий, оборудованная посадочными местами и техническими средствами обучения;

7.4	– компьютерный класс, оснащённый персональными компьютерами с установленным программным обеспечением (в том числе Microsoft Excel) для выполнения расчётных и аналитических заданий;
7.5	– доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета;
7.6	– мультимедийное оборудование (проектор, экран, акустическая система) для демонстрации презентационных и аналитических материалов.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Технологическая карта дисциплины

Модуль 1. Цена как инструмент экономического выбора и управленческого решения

Текущий контроль: устный опрос, расчетные задания, аналитическое задание – зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 7.

Рубежный контроль: тестирование – зачётный минимум 6 баллов, максимальный балл 10.

Итого по модулю: зачётный минимум 10 баллов, максимальный балл 18.

Модуль 2. Особенности формирования цен в различных видах экономической деятельности

Текущий контроль: устный опрос, расчетные задания, аналитическое задание – зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 7.

Рубежный контроль: тестирование – зачётный минимум 6 баллов, максимальный балл 10.

Итого по модулю: зачётный минимум 10 баллов, максимальный балл 17.

Модуль 3. Влияние внешней среды на ценовые решения

Текущий контроль: устный опрос, расчетные задания, аналитическое задание – зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 8.

Рубежный контроль: тестирование – зачётный минимум 6 баллов, максимальный балл 10.

Итого по модулю: зачётный минимум 10 баллов, максимальный балл 18.

Модуль 4. Ценообразование на новые и сложные продукты

Текущий контроль: устный опрос, расчетные задания, аналитическое задание – зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 8.

Рубежный контроль: тестирование – зачётный минимум 6 баллов, максимальный балл 10.

Итого по модулю: зачётный минимум 10 баллов, максимальный балл 17.

Всего за семестр

Зачётный минимум – 40 баллов.

Максимальный балл – 70.

Промежуточная аттестация

Экзамен (устная форма: теоретический вопрос, расчетная задача, ситуационно-аналитическое задание).

Зачётный минимум – 20 баллов.

Максимальный балл – 30.

Семестровый рейтинг по дисциплине

Зачётный минимум – 60 баллов.

Максимальный балл – 100.

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ

Текущий контроль направлен на систематическую проверку освоения обучающимися теоретических положений дисциплины и формирование способности применять инструменты ценообразования в практической деятельности.

Текущий контроль осуществляется в рамках каждого модуля и включает:

- устный опрос;
- выполнение расчётных заданий;
- выполнение аналитического задания (презентация, доклад, реферат).

Требования к устному опросу

Обучающийся должен продемонстрировать:

- знание ключевых категорий ценообразования;
- понимание взаимосвязи цены, издержек, объёма реализации и прибыли;
- способность аргументированно излагать позицию и формулировать выводы;
- корректное использование экономической терминологии.

Требования к выполнению расчётных заданий

При выполнении расчетных заданий обучающийся обязан:

- применять соответствующие формулы и методы анализа;
- корректно выполнять вычисления;

- обосновывать полученные результаты;
 - формулировать экономический вывод по итогам расчёта.
- Отсутствие экономической интерпретации снижает итоговую оценку.

Требования к аналитическому заданию

Аналитическое задание должно:

- соответствовать теме модуля;
- содержать элементы анализа, а не только пересказ теоретического материала;
- включать расчётные или иллюстративные материалы (таблицы, графики, схемы);
- завершаться аргументированными выводами.

Работы выполняются с соблюдением требований академической добросовестности.

Условия допуска к промежуточной аттестации

К экзамену допускаются обучающиеся, набравшие не менее 40 баллов по результатам текущего и рубежного контроля.