

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Сахалинский государственный университет»

Кафедра экономики и управления

УТВЕРЖДАЮ
Руководитель основной
профессиональной образовательной программы



к.э.н., доцент Карякина И. Е.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Дисциплины (модуля)

Б1.В.11 «ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»

Уровень высшего образования

СПЕЦИАЛИТЕТ

Направление подготовки

38.05.01 Экономическая безопасность

(код и наименование направления подготовки)

Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Квалификация
СПЕЦИАЛИСТ

Форма обучения

Очная, заочная

РПД адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Южно-Сахалинск, 2025

Рабочая программа дисциплины Б1.В.11 «Цены и ценообразование» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по специальности 38.05.01 Экономическая безопасность.

Программу составила:

Программу составила:



к.э.н., доцент Назарова Л.Х.

Рабочая программа дисциплины Б1.В.11 «Цены и ценообразование» утверждена на заседании кафедры экономики и управления протокол № 10 от 18 июня 2025 г.

Директор Института права, экономики и управления



То Кен Сик

Ф.И.О.

подпись

1 Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины «Цены и ценообразование» - дать студентам необходимые знания, умения и навыки в том числе: дать студентам знания в области ценообразования, обучить технике расчета различных видов цен, развить экономическое мышление, интуицию для ориентации в сложных ценовых ситуациях.

Задачи дисциплины:

– обучить будущих специалистов выработке самостоятельных эффективных ценовых решений независимо от сферы деятельности.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.11 «Цены и ценообразование» относится к дисциплинам вариативной части основной профессиональной образовательной программы специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность».

Пререквизиты дисциплины «Цены и ценообразование»: «Микроэкономика», «Экономики организации (предприятия)», «Корпоративные финансы».

Постреквизиты дисциплины «Цены и ценообразование»: «Финансовый менеджмент», «Стратегическое планирование бизнес-систем».

3 Формируемые компетенции и индикаторы их достижения по дисциплине

Коды компетенции	Содержание компетенций	Код и наименование индикатора достижения компетенции
УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике УК-10.2 Применяет методы экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления финансами (бюджетом), контролирует экономические и финансовые риски
ПК-14	Способен осуществлять сбор, анализ, систематизацию, оценку и интерпретацию данных, необходимых для решения задач профессиональной деятельности	ПК-14.1 Определяет источники информации для проведения финансового расследования, собирает дополнительную информацию о финансовых операциях и сделках, анализирует информацию о финансовых операциях и сделках для моделирования подозрительной деятельности, подготавливает отчет о результатах проведенного финансового расследования ПК-14.2 Определяет и использует источники информации, структурирует и оценивает их, классифицирует, собирает, анализирует информацию о подозрительных операциях и сделках, обеспечивает объективность анализа информации, проверяет соблюдение всех установленных процедур в рамках используемых методов, подготавливает аналитические и отчетные материалы; обрабатывает информацию по рискам в отрасли и в организации ПК-14.3 Знает методы сбора, обработки и анализа информации, инструменты для проведения анализа, программное обеспечение, используемое в аналитической деятельности; базовые категории теории стратегического менеджмента и маркетинга; финансы, финансовый анализ, основы финансового менеджмента

4. Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц (180 академических часов).

Вид работы	очная форма обучения	
	Трудоемкость, акад. часов	
	9 семестр	Всего
Общая трудоемкость	108	108
Контактная работа:	54	54
Лекции (Лек)	18	18
Практические занятия (ПР)	36	36
Лабораторные работы (Лаб)	-	-
Контактная работа в период теоретического обучения (КонтТО) (Проведение текущих консультаций и индивидуальная работа со студентами)	-	-
Контроль (подготовка к промежуточной аттестации)	10	10
Промежуточная аттестация (экзамен)	4	4
Самостоятельная работа:	18	18
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	10	10
- подготовка к практическим занятиям	8	8
- подготовка к промежуточной аттестации		

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 академических часов)

Вид работы	заочная форма обучения	
	Трудоемкость, акад. часов	
	7 семестр	всего
Общая трудоемкость	108	108
Контактная работа:	10	10
Лекции (Лек)	4	4
Практические занятия (ПР)	6	6
Контактная работа в период промежуточной аттестации (ПА)	1	1
Промежуточная аттестация (зачет)	3	3
Самостоятельная работа:	98	98
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	25	25
- подготовка к практическим занятиям,	25	25
-выполнение контрольной работы	22	22
- контроль (подготовка к промежуточной аттестации)	26	26

4.2 Распределение видов работы и их трудоёмкости по разделам дисциплины

	Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля Форма промежуточной аттестации
			Лек	Практика	СР	
1	Тема 1. Цена в современной экономике	10	2	4	11	Устный опрос
2	Тема 2. Система цен	10	2	2	11	Устный опрос
3	Тема 3. Методология ценообразования	10	2	4	11	Устный опрос
4	Тема 4. Ценовая политика фирмы и выбор ценовой стратегии	10	2	2	11	Реферат
5	Тема 5. Методы ценообразования.	10	2	6	11	Задания
6	Тема 6. Особенности формирования цен в современной российской практике.	10	2	4	11	Реферат
7	Тема 7. Мировые цены. Цены международных контрактов.	10	2	4	11	Задания
8	Тема 8. Основные принципы формирования внешнеторговых цен.	10	-	4	11	Задания
	Контроль	10			20	
	Итого	10	4	8	108	Зачет

4.3 Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Цена в современной экономике

Ценообразующие факторы экономического, политического и социального значения. Формирование цен на основе потребительского спроса. Бюджетное ограничение. Механизм рыночного саморегулирования. Государство и рыночный механизм в процессе ценообразования.

Тема 2. Система цен

Состав и структура цены. Группировка цен по стадиям ценообразования. Классификация расходов, включаемых в стоимость товаров и услуг. Формирование цены по стадиям ценообразования.

Тема 3. Методология ценообразования

Расчётные методы ценообразования (формирование цены по методу полных издержек, по методу стандартных (нормативных) издержек; по методу прямых издержек; по методу баллов; на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; с учётом потребительского эффекта, ценовой метод регрессии). Ценовые методы стимулирования продажи товаров. Принцип определения цены. Направления совершенствования планирования себестоимости продукции.

Тема 4. Ценовая политика фирмы и выбор ценовой стратегии

Стратегия и тактика ценообразования. Обоснование выбора стратегии ценообразования. Особенности выбора стратегии ценообразования в рекламной деятельности. Стратегия получения максимального дохода. Стратегия вытеснения конкурентов с помощью низких цен. Стратегия проникновения на рынок и завоевания рынка. Стратегия конкурентных цен. Стратегия формирования круга постоянных клиентов. Стратегия «снятия сливок».

Тема 5. Методы ценообразования

Классификация методов ценообразования. Затратные методы ценообразования. Рыночные методы ценообразования. Эконометрические методы ценообразования.

Решение задач

Тема 6. Особенности формирования цен в современной российской практике

Цены на продукцию отраслей добывающей промышленности. Тарифы на электроэнергию. Ценообразование в строительстве. Транспортные тарифы. Цены на продукцию сельского хозяйства. Тарифы на бытовые услуги.

Решение задач

Тема 7. Мировые цены. Цены международных контрактов

Виды цен мировых товарных рынков. Методика расчета цен международных контрактов.

Решение задач

Тема 8. Основные принципы формирования внешнеторговых цен

Сущность внешнеторговой ценовой политики. Характеристика налоговых платежей декларанта и расчет цен на импортные товары. Формирование цен на экспортируемые товары

4.4 Темы и планы практических занятий

Тема 1. Цена в современной экономике

Ценообразующие факторы экономического, политического и социального значения. Формирование цен на основе потребительского спроса. Бюджетное ограничение. Механизм рыночного саморегулирования. Государство и рыночный механизм в процессе ценообразования.

Тема 2. Система цен

Состав и структура цены. Группировка цен по стадиям ценообразования. Классификация расходов, включаемых в стоимость товаров и услуг. Формирование цены по стадиям ценообразования.

Тема 3. Методология ценообразования

Расчётные методы ценообразования (формирование цены по методу полных издержек, по методу стандартных (нормативных) издержек; по методу прямых издержек; по методу баллов; на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; с учётом потребительского эффекта, ценовой метод регрессии). Ценовые методы стимулирования продажи товаров. Принцип определения цены. Направления совершенствования планирования себестоимости продукции.

Тема 4. Ценовая политика фирмы и выбор ценовой стратегии

Стратегия и тактика ценообразования. Обоснование выбора стратегии ценообразования. Особенности выбора стратегии ценообразования в рекламной деятельности. Стратегия получения максимального дохода. Стратегия вытеснения конкурентов с помощью низких цен. Стратегия проникновения на рынок и завоевания

Тема 5. Методы ценообразования

Классификация методов ценообразования. Затратные методы ценообразования. Рыночные методы ценообразования. Эконометрические методы ценообразования.

Тема 6. Особенности формирования цен в современной российской практике

Цены на продукцию отраслей добывающей промышленности. Тарифы на электроэнергию. Ценообразование в строительстве. Транспортные тарифы. Цены на продукцию сельского хозяйства. Тарифы на бытовые услуги.

Тема 7. Мировые цены. Цены международных контрактов

Виды цен мировых товарных рынков. Методика расчета цен международных контрактов.

Тема 8. Основные принципы формирования внешнеторговых цен

Сущность внешнеторговой ценовой политики. Характеристика налоговых платежей декларанта и расчет цен на импортные товары. Формирование цен на экспортируемые товары.

4.5 Примерная тематика курсовых работ.

Курсовая работа не предусмотрена.

5. Темы дисциплины для самостоятельного изучения.

Темы дисциплины для самостоятельного изучения не предусмотрены.

6.Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины используются следующие образовательные технологии: лекции (вводная, лекция-информация, лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция с ошибками); семинарские занятия (традиционный семинар, семинар исследовательского типа, семинар-беседа, семинар-дискуссия, семинар – обсуждение докладов), технология модульного обучения, имитационные технологии, кейс-метод.

При лекционном изложении курса активно используется мультимедийная техника и интерактивная форма взаимодействия со студентами с целью развития у них профессиональных навыков.

При организации самостоятельной работы занятий используются следующие образовательные технологии: деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, тренинги, просмотр учебных фильмов, самостоятельная работа с литературой.

Учебным планом предусмотрено 12 часов в интерактивной форме обучения:

№	Наименование тем	Занятия:	Количество	Интерактивная форма
---	------------------	----------	------------	---------------------

		ЛК, ПЗ	часов	проведения учебных занятий
1	Особенности формирования цен в современной российской практике	ПЗ	2	Мозговой штурм
2	Методы ценообразования	ЛК	2	Проблемная лекция
3	Мировые цены. Цены международных контрактов	ПЗ	4	Круглый стол

7.Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточные аттестации обучающихся по дисциплине.

Перечень вопросов для самостоятельного изучения.

1. В чем состоит сущность двух противоположных теорий цены?
2. Охарактеризуйте место и роль цены в рыночной экономике.
3. Каковы функции цены?
4. Охарактеризуйте основные виды цен.
5. Что такое система цен?
6. Сформулируйте закон спроса.
7. Какие факторы влияют на изменение спроса?
8. Сформулируйте закон предложения.
9. В чем сущность горизонтального и вертикального фиксирования цен?
10. Как конкуренция влияет на уровень цен?
11. Что такое структура рынка? Назовите основные типы рынка.
12. Какие этапы включает процесс ценообразования?
13. Какие цели по ценовой политике может ставить фирма?
14. Назовите методы установления цен.
15. Какую роль играет ценовая информация в принятии решений по ценам?
16. Назовите стратегии ценообразования.
17. Назовите формы ценовой политики.
18. В чем состоит экономический смысл установления дискриминационных цен?
19. Охарактеризуйте оценку риска и ее этапы.
20. Назовите формы страхования цены.
21. В чем состоит необходимость регулирования цен в условиях рынка?

Типовые тестовые контрольные задания.

Вариант 1.

1. Предприятие должно снизить цены при наличии на рынке:
 1. избыточного спроса;
 2. скрытого спроса;
 3. непостоянного спроса;

4. все вышеперечисленное
2. Какая конкурентная структура рынка позволяет производителю ослабить ценовое соперничество:
 1. рынок монополистической конкуренции;
 2. рынок чистой конкуренции;
 3. рынок покупателя;
 4. мировой рынок
3. Спрос можно считать эластичным, если:
 1. при не существенном снижении цены значительно увеличивается спрос;
 2. при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно;
 3. при изменении цены спрос не изменяется;
 4. правильного ответа нет
4. В какой конкурентной структуре рынка ограничено использование метода определения цены на основе цены конкурентов:
 1. на рынке чистой конкуренции;
 2. на олигополистическом рынке;
 3. на рынке монополистической конкуренции;
 4. на рынке чистой монополии
5. Какие факторы не влияют на ценовую стратегию предприятия:
 1. платежеспособность спроса;
 2. задачи бизнеса;
 3. конкурентная ситуация на рынке;
 4. нет правильного ответа
6. Какие формы государственного ценообразования могут быть использованы для регулирования рынка:
 1. фиксирование цен;
 2. приватизация;
 3. демпинг;
 4. ценовая дискриминация
7. Производитель обычно повышает свои цены, если:
 1. имеет не занятые производственные мощности;
 2. не может выполнить все заказы;
 3. стремиться увеличить объем заказов;
 4. считает спрос эластичным
8. Как воспринимается потребителем уровень цены товара, если существует привязанность к товарной марке:
 1. цена не имеет решающего значения;
 2. потребитель, прежде всего обращает внимание на цену;
 3. потребитель обращает внимание на цену сервисного обслуживания;
 4. все ответы верны
9. В чем заключается отличие скидок от распродажи товаров по низким ценам:
 1. при распродаже снижение цены больше;
 2. распродажа имеет меньший период действия;
 3. распродажа помогает сбыть неходовой товар;
 4. все ответы верны

10. В чем заключается ценовая дискриминация:

1. в государственном ценообразовании;
2. в предоставлении товаров с одинаковыми характеристиками по различным ценам;
3. в использовании системы скидок;
4. в необходимости соответствовать ценам конкурентов

11. Какой из перечисленных ниже факторов мог бы привести к снижению цен на товар «А»:

1. уменьшение предложения на товар «А»;
2. снижение уровня доходов потребителей товара «А»;
3. рост цены на товар «В» - заменитель товара «А»;
4. увеличение потребителей товара «А»

12. Если цены на программное обеспечение существенно возрастут:

1. продажи компьютеров возрастут;
2. продажи компьютеров снизятся;
3. продажи компьютеров не изменятся;
4. невозможно предсказать

Вариант 2.

1. Какое из перечисленных определений равновесной цены верно:

1. цена выше той, которая создает избыточный спрос;
2. цена при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров;
3. цена устанавливаемая государством;
4. все ответы верны

2. Концепция затратного ценообразования основана на:

1. сумме постоянных и переменных затрат;
2. валовых затрат;
3. общих затратах;
4. все ответы верны

3. Чем определяется цена товара в рыночной экономике:

1. суммой денежных средств, затраченных на его покупку;
2. стоимостью товара;
3. полезностью товара;
4. предложением товара

4. Стратегия высоких цен может быть представлена в виде:

1. стратегии проникновения на рынок;
2. стратегии премиального ценообразования;
3. стратегии следования за лидером;
4. стратегией справедливого ценообразования

5. На стадии роста продаж жизненного цикла товара:

1. затраты растут;
2. конкуренция отсутствует;
3. потребители не чувствительны к уровню цен;
4. возможно применение стратегии высоких цен

6. Если индекс Херфиндаля – Хиршмана равен 900, то данный рынок:

1. высококонцентрированный;
 2. неконцентрированный;
 3. умеренно концентрированный;
 4. чистая монополия
7. Какие из перечисленных видов цен наиболее адекватны условиям рыночной экономики:
1. регулируемые;
 2. свободные;
 3. фиксированные;
 4. все ответы верны
8. Демпинговые цены это:
1. цены, которые складываются под влиянием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции;
 2. цены, формирующиеся в условиях доминирующего положения одного или нескольких субъектов ценообразования;
 3. цены, ограниченные верхним или нижним пределом;
 4. цены, уровень которых сознательно занижен одним или несколькими субъектами ценообразования по сравнению со сложившимся уровнем цен
9. Политика цен заключается:
1. установление цен на основе анализа возможных последствий каждого варианта цены;
 2. общие принципы деятельности предприятия в сфере установления цен;
 3. набор методов деятельности предприятия в сфере установления цены;
 4. все ответы верны
10. Предметом ценообразования является:
1. регулирование цен;
 2. теория цен и практика их установления;
 3. фиксирование цен;
 4. система скидок
11. Принцип ценообразования, состоящий в необходимости познания и изучения влияния на процесс установления цен объективных экономических законов:
1. принцип целевой направленности цен;
 2. принцип непрерывности процесса ценообразования;
 3. принцип научной обоснованности;
 4. принцип единства процесса ценообразования
12. Сумма постоянных издержек 15 тыс. руб., цена товара 12 руб., удельные переменные издержки 6 руб. Точка безубыточности для этого проекта составит:
1. 833 рубля;
 2. 1250 рублей;
 3. 1000 рублей;
 4. 2500 рублей
13. Какая из перечисленных форм внешнеторговой цены включает в себя обязательную страховку при перевозке груза морем:
1. FOB;
 2. CFR;
 3. CIF;

4. ДАФ

14. Какая из применяемых группировок издержек позволяет учитывать в ценах рыночный фактор:

1. прямые и косвенные;
2. переменные и постоянные;
3. плановые и фактические;
4. основные и накладные

15. Как отражаются в цене косвенные налоги:

1. входят в состав затрат, относимых на себестоимость;
2. уменьшают прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия;
3. являются прямой надбавкой к цене;
4. нет правильного ответа

16. Как выглядит формула, отражающая ценностный подход к ценообразованию:

1. $\text{цена} = \text{себестоимость} + \text{прибыль}$;
2. $\text{прибыль} = \text{ценность} + \text{затраты}$;
3. $\text{цена} = \text{издержки производства} + \text{прибыль}$;
4. все ответы верны

17. Затратное ценообразование относится к:

1. пассивному ценообразованию;
2. пассивному ценообразованию;
3. активно – пассивному ценообразованию;
4. нет правильного ответа

18. Скидки за превышение суммарной величины закупок на протяжении определенного периода времени, это:

1. кумулятивные скидки;
2. некумулятивные скидки;
3. премиальные скидки;
4. функциональные скидки

Тест для промежуточной оценки знаний

1. Предприятие должно снизить цены при наличии на рынке:

1. избыточного спроса;
2. скрытого спроса;
3. непостоянного спроса;
4. все вышеперечисленное

2. Какая конкурентная структура рынка позволяет производителю ослабить ценовое соперничество:

1. рынок монополистической конкуренции;
2. рынок чистой конкуренции;
3. рынок покупателя;
4. мировой рынок

3. Спрос можно считать эластичным, если:

1. при не существенном снижении цены значительно увеличивается спрос;
2. при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно;

3. при изменении цены спрос не изменяется;
4. правильного ответа нет
4. В какой конкурентной структуре рынка ограничено использование метода определения цены на основе цены конкурентов:
 1. на рынке чистой конкуренции;
 2. на олигополистическом рынке;
 3. на рынке монополистической конкуренции;
 4. на рынке чистой монополии
5. Какие факторы не влияют на ценовую стратегию предприятия:
 1. платежеспособность спроса;
 2. задачи бизнеса;
 3. конкурентная ситуация на рынке;
 4. нет правильного ответа
6. Какие формы государственного ценообразования могут быть использованы для регулирования рынка:
 1. фиксирование цен;
 2. приватизация;
 3. демпинг;
 4. ценовая дискриминация
7. Производитель обычно повышает свои цены, если:
 1. имеет не занятые производственные мощности;
 2. не может выполнить все заказы;
 3. стремиться увеличить объем заказов;
 4. считает спрос эластичным
8. Как воспринимается потребителем уровень цены товара, если существует привязанность к товарной марке:
 1. цена не имеет решающего значения;
 2. потребитель, прежде всего обращает внимание на цену;
 3. потребитель обращает внимание на цену сервисного обслуживания;
 4. все ответы верны
9. В чем заключается отличие скидок от распродажи товаров по низким ценам:
 1. при распродаже снижение цены больше;
 2. распродажа имеет меньший период действия;
 3. распродажа помогает сбыть неходовой товар;
 4. все ответы верны
10. В чем заключается ценовая дискриминация:
 1. в государственном ценообразовании;
 2. в предоставлении товаров с одинаковыми характеристиками по различным ценам;
 3. в использовании системы скидок;
 4. в необходимости соответствовать ценам конкурентов
11. Какой из перечисленных ниже факторов мог бы привести к снижению цен на товар «А»:
 1. уменьшение предложения на товар «А»;
 2. снижение уровня доходов потребителей товара «А»;
 3. рост цены на товар «В» - заменитель товара «А»;

4. увеличение потребителей товара «А»
12. Если цены на программное обеспечение существенно возрастут:
 1. продажи компьютеров возрастут;
 2. продажи компьютеров снизятся;
 3. продажи компьютеров не изменятся;
 4. невозможно предсказать

Тест для итоговой оценки знаний

1. Какое из перечисленных определений равновесной цены верно:
 1. цена выше той, которая создает избыточный спрос;
 2. цена при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров;
 3. цена устанавливаемая государством;
 4. все ответы верны
2. Концепция затратного ценообразования основана на:
 5. сумме постоянных и переменных затрат;
 6. валовых затрат;
 7. общих затратах;
 8. все ответы верны
3. Чем определяется цена товара в рыночной экономике:
 5. суммой денежных средств, затраченных на его покупку;
 6. стоимостью товара;
 7. полезностью товара;
 8. предложением товара
4. Стратегия высоких цен может быть представлена в виде:
 5. стратегии проникновения на рынок;
 6. стратегии премиального ценообразования;
 7. стратегии следования за лидером;
 8. стратегией справедливого ценообразования
5. На стадии роста продаж жизненного цикла товара:
 5. затраты растут;
 6. конкуренция отсутствует;
 7. потребители не чувствительны к уровню цен;
 8. возможно применение стратегии высоких цен
6. Если индекс Херфиндаля – Хиршмана равен 900, то данный рынок:
 5. высококонцентрированный;
 6. неконцентрированный;
 7. умеренно концентрированный;
 8. чистая монополия
7. Какие из перечисленных видов цен наиболее адекватны условиям рыночной экономики:
 5. регулируемые;
 6. свободные;
 7. фиксированные;
 8. все ответы верны
8. Демпинговые цены это:

5. цены, которые складываются под влиянием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции;
 6. цены, формирующиеся в условиях доминирующего положения одного или нескольких субъектов ценообразования;
 7. цены, ограниченные верхним или нижним пределом;
 8. цены, уровень которых сознательно занижен одним или несколькими субъектами ценообразования по сравнению со сложившимся уровнем цен
9. Политика цен заключается:
5. установление цен на основе анализа возможных последствий каждого варианта цены;
 6. общие принципы деятельности предприятия в сфере установления цен;
 7. набор методов деятельности предприятия в сфере установления цены;
 8. все ответы верны
10. Предметом ценообразования является:
5. регулирование цен;
 6. теория цен и практика их установления;
 7. фиксирование цен;
 8. система скидок
11. Принцип ценообразования, состоящий в необходимости познания и изучения влияния на процесс установления цен объективных экономических законов:
5. принцип целевой направленности цен;
 6. принцип непрерывности процесса ценообразования;
 7. принцип научной обоснованности;
 8. принцип единства процесса ценообразования
12. Сумма постоянных издержек 15 тыс. руб., цена товара 12 руб., удельные переменные издержки 6 руб. Точка безубыточности для этого проекта составит:
5. 833 рубля;
 6. 1250 рублей;
 7. 1000 рублей;
 8. 2500 рублей
13. Какая из перечисленных форм внешнеторговой цены включает в себя обязательную страховку при перевозке груза морем:
5. FOB;
 6. CFR;
 7. CIF;
 8. DAF
14. Какая из применяемых группировок издержек позволяет учитывать в ценах рыночный фактор:
5. прямые и косвенные;
 6. переменные и постоянные;
 7. плановые и фактические;
 8. основные и накладные
15. Как отражаются в цене косвенные налоги:
5. входят в состав затрат, относимых на себестоимость;
 6. уменьшают прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия;

7. являются прямой надбавкой к цене;
 8. нет правильного ответа
16. Как выглядит формула, отражающая ценностный подход к ценообразованию:
5. $\text{цена} = \text{себестоимость} + \text{прибыль}$;
 6. $\text{прибыль} = \text{ценность} + \text{затраты}$;
 7. $\text{цена} = \text{издержки производства} + \text{прибыль}$;
 8. все ответы верны
17. Затратное ценообразование относится к:
5. пассивному ценообразованию;
 6. пассивному ценообразованию;
 7. активно – пассивному ценообразованию;
- нет правильного ответа
18. Скидки за превышение суммарной величины закупок на протяжении определенного периода времени, это:
5. кумулятивные скидки;
 6. некумулятивные скидки;
 7. премиальные скидки;
- функциональные скидки

Тесты для проверки остаточных знаний студентов.

1. Какое из нижеперечисленных определений цены Вы считаете наиболее верным применительно к современным условиям хозяйствования?
 - а) цена – это денежное выражение стоимости товара;
 - б) цена – это форма выражения ценности, полезности благ, проявляющаяся в процессе обмена;
 - в) цена – количество денег (других товаров и услуг, величина процента), за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги.
2. Максимизация массы прибыли – это:
 - а) функция цены;
 - б) задача государственной ценовой политики;
 - в) задача ценовой политики фирмы.
3. Какую из нижеперечисленных функций цены Вы назвали бы исторически наиболее древней:
 - а) функции стимулирования научно-технического прогресса;
 - б) учетно-измерительная функция;
 - в) функция балансировки спроса и предложения.
4. В чем главное отличие в понятиях оптовые и розничные цены?
 - а) в наличии (отсутствии) розничной торговой организации;
 - б) в размере партии продажи товара;
 - в) в категории покупателя, ради которого организована продажа (население или предприятие, организация);
5. Правильно ли перечислены рычаги ценового регулирования в порядке убывания степени их жесткости; предел норматива рентабельности; ценовые коэффициенты; предел торговой надбавки; верхний абсолютный предел цены:

- а) да;
 - б) нет.
6. Какое из нижеперечисленных определений Вы употребите в качестве синонима понятие «контрактная цена»:
- а) цена фактической сделки;
 - б) договорная цена;
 - в) цена равновесия.
7. По каким из нижеперечисленных товаров понятие «цена отпускная» и «оптовая цена промышленности» совпадут?
- а) уголь;
 - б) нефть;
 - в) запчасти для заказной продукции.
8. Какие задачи призваны решать закупочные цены?
- а) ограничение власти предприятий-монополистов;
 - б) обеспечение необходимой прибыли производителя;
 - в) задачи государственной политики
9. Предприятие – производитель поставляет свою продукцию до порога предприятия – потребителя. Как Вы назовете эту цену?
- а) цена франко-отправления;
 - б) цена франко- назначения.
10. С какой целью государство устанавливает нижний предел цены?
- а) в фискальных целях;
 - б) для решения социальных вопросов;
 - в) для обеспечения необходимой прибыли предприятию;
 - г) для поддержки научно-технического прогресса в стране.
11. Показателем, какого типа рынка является биржевая котировка?
- а) рынка продаж;
 - б) рынка покупателя.
12. По каким из нижеперечисленных товаров продавец и покупатель скорее всего договорятся на условия цена франко-отправления?
- а) уголь;
 - б) нефть;
 - в) природный газ трубопроводом.
13. В структуру цены, какого типа продукции государство включает акциз?
- а) с неэластичным спросом;
 - б) с абсолютно неэластичным спросом;
 - в) с эластичным спросом.
14. Какое из определений на Ваш взгляд приемлемо для категории торговая надбавка?
- а) прямой налог;
 - б) косвенный налог;
 - в) акциз.
15. Характер цен и методы их определения?
- а) не зависят от системы экономического управления господствующей в обществе;
 - б) зависят от системы экономического управления господствующей в обществе;
 - в) сами диктуют форму управления экономикой.

16. Государственное регулирования цен наиболее развито и распространено?
- а) в планово- централизованной системе управления экономики;
 - б) в чисто рыночной системе управления экономикой;
 - в) в смешанной системе управления экономикой.
17. Декларация цен – это?
- а) вид ценовой стратегии;
 - б) форма государственного контроля за ценами на продукцию предприятий монополистов
 - в) форма ценовой конкуренции
18. Цены в условиях рыночной экономике складываются:
- а) ориентируясь исключительно на изменении затрат в процессе производства;
 - б) исходя главным образом из потребительских свойств продукции и спроса на нее;
 - в) с учетом спроса и предложений на рынке
19. Равновесная цена - это цена при которой равны:
- а) объем спроса на товар и объем его предложения;
 - б) прибыль и затраты на производство товара;
 - в) объемы реализованного товара и потенциальные возможности товара.
20. Для каких типов продукции возможно использование ценовой стратегии «снятие сливок»?
- а) объем спроса на товар и объем его предложения;
 - б) прибыль и затраты на производство товаров;
 - в) объемы реально производства и потенциальные возможности производства.
21. Для каких типов продукции возможно использование ценовой стратегии «снятие сливок»:
- а) для сырьевых товаров;
 - б) для зерновых культур;
 - в) для модных швейных изделий.
22. При каких условиях возможно использование ценовой дискриминации
- а) при высокой степени обновления продукции;
 - б) при значительной разнице в доходах потребителей;
 - в) при условии, что покупатели взаимосвязаны.
23. Для какого типа продукции целесообразно использование параметрических ценовых методов:
- а) для взаимозаменяемой;
 - б) для дополняемой;
 - в) для аналогичной;
 - г) для аналогичной с количественно определенными параметрами.
24. Для какого типа продукции возможно использование бального (экспертного) метода ценообразования?
- а) для аналогичной продукции производственно-технического назначения;
 - б) для взаимозаменяемой потребительской продукции;
 - в) для аналогической потребительской продукции.
25. Для какой ситуации уровень цены, полученной расчетным методом, вероятно, совпадает с ценой фактической сделки?
- а) метод полных издержек;
 - б) метод прямых издержек;

в) метод ценовых «комплектов».

Практические задания

Задача 1. Рассчитать оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:

- свободная отпускная цена изготовителя – 4800 руб. за единицу;
- ставка акциза – 20%;
- ставка налога на добавленную стоимость – 18%.

Задача 2. Рассчитать оптовую цену закупки, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 7080 руб.;
- издержки обращения посредника – 700 руб. на единицу товара;
- рентабельность, планируемая посредником – 30%;
- НДС для посредника – 18%

Задача 3. Себестоимость выпуска товара равна 4000 руб. на единицу, минимальная приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС – 20%, ставка акциза – 20%.

Определить минимальную приемлемую отпускную цену товара.

Задача 4. Объединение реализует продукцию по свободной отпускной цене 10000 руб. за единицу с НДС при себестоимости 5000 руб. и ставке НДС 20%.

Как изменится прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел норматива рентабельности 10%?

Задача 5. Имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью, если ваша цена закупки равна 100 тыс. руб.; издержки обращения составляют 50 тыс. руб.; минимальная приемлемая рентабельность – 20%, максимально возможная цена реализации – 180 тыс. руб.?

Задача 6. Определите возможный уровень цены изготовителя за один комплект спортивной одежды, если приемлемый уровень рентабельности равен 20%, а калькуляция 100 комплектов изделий, следующая:

Сырье и основные материалы, руб.:

- 1) текстиль для верха одежды – 7200;
- 2) текстиль для подкладки – 3400;
- 3) металлические детали – 3954;
- 4) шнуровка – 127.

Вспомогательные материалы – 281 руб.

Топливо и электроэнергия на технологические цели – 49 руб.

Оплата труда производственных рабочих – 669 руб.

Начисления на оплату труда – 40%.

Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 80% *.

Общепроизводственные расходы – 40% *.

Общехозяйственные расходы – 80% *.

Расходы на упаковку – 19% **.

Транспортные расходы – 0,3% **.

* К расходам по оплате труда производственных рабочих.

** К производственной себестоимости.

Задача 7. Предположим, фирма производит три вида товаров (табл. 1). Рассчитать

оптовую цену предприятия на эти товары, если рентабельность 15%. Себестоимость рассчитать, распределяя постоянные издержки пропорционально заработной плате производственных рабочих, затратам на материалы, переменным издержкам.

Таблица 1 - Товары фирмы

Показатели	Товар X	Товар Y	Товар Z	Всего
1. Количество единиц товара	10000	20000	5000	35000
2. Переменные издержки, всего, руб. в том числе	20100	42000	20500	82600
– заработная плата производственных рабочих;	3500	8000	12000	23500
– материалы	16600	34000	8500	59100
3. Общие постоянные издержки, всего, руб.				55000
4. Распределение постоянных издержек между товарами:				
4.1. Пропорционально заработной плате производственных рабочих	8192	18723	28085	55000
5. 4.2. Пропорционально затратам на материалы	15448	31641	7911	55000
6. 4.3. Пропорционально переменным издержкам	13384	27966	13650	55000
5. Общая себестоимость, руб. при распределении постоянных расходов:				
– по способу 4.1	28292	60723	48585	
– по способу 4.2	35548	73641	28411	
– по способу 4.3	33484	69966	34150	

Задача 7. Определите свободную розничную цену изделия, составьте структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные: себестоимость изделия – 800 руб., НДС – 18% к отпускной цене без НДС, отпускная цена предприятия (с НДС) – 1180 руб., оптовая надбавка – 10% к отпускной цене предприятия, торговая надбавка – 20% к отпускной цене промышленности.

Задача 8. Составьте плановую калькуляцию себестоимости изделия, определите отпускную цену предприятия, если известны следующие данные:

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

Задача 9. Используя данные, приведенные в табл.1., постройте графики спроса и предложения, определите равновесную цену. Рассчитайте общую выручку и расходы покупателя, эластичность спроса и предложения.

Таблица 1

Цена P, руб.	Спрос Q, тыс. шт.	Предложение Q, тыс. шт.
5	10	-
4	20	-
3,5	-	40
3	30	30
2,5	40	20
2	-	10

Задача 10. Предприятие изготавливает настольно-сверлильные станки и реализует их по цене 7000 руб. за штуку, при этом удельные переменные затраты на единицу продукции составляют 2500 руб., сумма ежемесячных постоянных затрат равна 112500 руб. При каком объеме выпуска предприятие достигнет точки безубыточности?

Задача 11. Обувная фирма заключила договор с оптовой базой на поставку партии женских сапог по цене 2500 руб. за пару, включив в договор поставки оговорку о повышении цены в случае увеличения издержек на материалы и заработную плату. Определите повышение цены, % за время, прошедшее с момента подписания договора до фактической их поставки. Известно, что за этот период при изготовлении одной пары сапог стоимость материалов увеличилась от 600 до 800 руб., размер заработной платы основных рабочих – от 80 до 100 руб. Необходимо учесть, что при определении цены доля материалов составляет 60% от цены, доля заработной платы – 20% от цены.

Задача 12. Используя метод балловых оценок, определите розничную цену фенов «Philips» и «Scarlett», если для расчета себестоимости одного балла был принят фен «Philips», себестоимость которого 300 руб. Балловая оценка параметров фенов указанных марок, представлена в табл.2.

Таблица 2

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

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

Задача 13. Определите регулируемый тариф и плату за провоз по системе двухставочного тарифа на провоз по железной дороге 50 т груза на расстояние 80 км на 2018 г. и 2020 г. Исходные данные 2018 г.: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 1700 руб., затраты на передвижение (на 10 т/км) – 45 руб., предельный уровень рентабельности перевозок груза – 35%. Предельные коэффициенты повышения тарифа: с 1 января 2019 г. – 1,3 (по сравнению с 2018 г.), с 1 января 2020 г. – 1,2 (к ранее установленным государственным регулируемым тарифам). НДС в 2018 г. – 20%, в 2020 г. – 22%.

Задача 14. Определите годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива одежды, если известны:

- 1) выручка от реализации услуг по пошиву одежды за 1-е полугодие;
- 2) прибыль от реализации услуг по пошиву одежды за 1-е полугодие;
- 3) выручка от реализации услуг по ремонту одежды за 1-е полугодие;
- 4) прибыль от реализации услуг по ремонту одежды за 1-е полугодие;
- 5) плановый объем услуг по пошиву и ремонту одежды на год.

Исходные данные для расчета представлены в табл. 3.

Таблица 3

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

Задача 15. Предприятие желает получить норму прибыли на вложенный капитал в размере 40%, сумма совокупности активов составляет 500000 руб., выручка от продажи – 1000000 руб. Определим рентабельность продукции, обеспечивающую реализацию заданной цели.

Задача 16. Предприятие предполагает увеличить объем производства продукции, так как имеет свободные производственные мощности.

Определите, используя метод предельных издержек:

- 1) минимальную цену на дополнительно выпускаемую продукцию;
- 2) цену изделия в дополнительном выпуске при сохранении уровня рентабельности;
- 3) уровень рентабельности дополнительного выпуска при фактической цене;
- 4) как отразится на выручке от продажи и прибыли предприятия расширение объемов производства. В настоящее время предприятие выпускает 1000 изделий, планирует увеличить выпуск на 30%, данные о затратах и цене представлены в табл. 4.

Таблица 4 - Калькуляция цены выпускаемого изделия

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

Задание 17. На основании исходных данных, приведенных в табл.1, требуется:

1. Определить:
 - оптовую цену предприятия-производителя продукции (Цопт);
 - отпускную цену предприятия-производителя продукции (Цотп);
 - продажную цену торгового посредника (оптовика) (Цопт.поср.);
 - розничную цену конечного продавца продукции (Цроз).
2. Составить структуру розничной цены.

При выполнении задания примените метод надбавок к полным издержкам (метод «издержки плюс»), относящийся к категории затратных методов.

Таблица 1

Объем произведенной предприятием товарной продукции, тыс. шт.	1200
Себестоимость произведенной товарной продукции, тыс. руб., в том числе:	
сырье и материалы	3955
возвратные отходы	255

заработная плата производственных рабочих	2690
отчисления на социальное страхование (по действующей ставке)	
топливо, энергия на технологические цели	3900
амортизация	4290
общепроизводственные расходы	1150
общехозяйственные расходы	755
Рентабельность производства продукции, %	19
Скидка с цены за размер приобретаемой партии, установленная предприятием-производителем продукции для торгового посредника (оптовика), %	10
Акциз, %	15
Налог на добавленную стоимость, %	18
Коммерческие расходы предприятия-производителя продукции, тыс. руб.	-
Снабженческо-сбытовая надбавка торгового посредника (оптовика), %	27
Торговая надбавка розничного продавца, %	25

Задание 18. Автотранспортное предприятие, функционирующее на рынке грузовых перевозок, планирует снизить тариф на перевозку груза с целью увеличения объемов предоставляемых услуг (объемов перевозок груза) и тем самым увеличить эффективность своей деятельности. На основании исходных данных, приведенных в табл.2, требуется определить:

- как снижение тарифа отразится: на объемах предоставляемых услуг; маржинальном доходе; прибыли автотранспортного предприятия;
- выгодно или нет при заданных параметрах данное снижение тарифа.

При выполнении задания следует применить метод, ориентированный на прямые затраты или метод маржинального ценообразования, относящийся к категории затратных методов ценообразования.

Этот метод нацелен на более полный учет условий рынка уже на стадии первоначального формирования цены; на разделение общих издержек на условно-постоянные и условно-переменные, которые в краткосрочном периоде наиболее важно проанализировать при изменении объема производства.

Таблица 2 - Финансовые результаты деятельности автотранспортного предприятия

Показатель	Вариант	
	1	2
Годовой объем услуг (перевозок) автотранспортного предприятия, тыс. т	64	104,96
Средний тариф за тонну перевезенного груза, руб./т	265,00	262,60
Выручка от реализации, тыс. руб.	16960	27562,50
Суммарные условно-постоянные затраты на оказанные услуги, тыс. руб.	3632	3632
Суммарные условно-переменные затраты на оказанные услуги, тыс. руб.	9039	14823,96
Всего затрат, тыс. руб.	12671	18455,96
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4289	9106,54
Условно-переменные затраты на единицу услуг, руб./т	141,23	141,23
Суммарный маржинальный доход от оказанных услуг, тыс. руб.	7921	12738,54
Маржинальный доход на единицу услуг, руб./т	123,77	123,37
Рентабельность, %	33,85	49,3

Задание 3. На основании исходных данных, приведенных в табл.3, требуется рассчитать безубыточное изменение объема продаж предприятия при снижении цены.

При выполнении задания примените метод, основанный на анализе безубыточности и

обеспечении целевой прибыли, относящейся к категории затратных методов ценообразования.

Таблица 3

Объем производства продукции, ед.	7340
Цена единицы продукции, руб.	55
Условно-переменные затраты на единицу продукции, руб.	46
Суммарные условно-постоянные затраты, руб.	43000
Предполагаемое снижение цены, %	12

Задание 4. На основании исходных данных, приведенных в табл.4, требуется определить договорной тариф на перевозку по железной дороге груза Р, т, на расстояние L, км.

Таблица 4

Объем перевозимого груза Р, т	68
Расстояние перевозки груза L, км	410
Затраты на начально-конечную операцию, тыс. руб./10 т	104
Затраты на движущую операцию (на передвижение груза), руб./10 т×км	470
Рентабельность перевозки груза (процент от затрат)	27
Налог на добавленную стоимость, %	18
НДС, руб.	461214
Итого стоимость перевозки груза объемом Р на расстояние L, руб.	3023515
Договорной тариф, руб.	108

Задание 5. На основании исходных данных, приведенных в табл.5, требуется определить величину провозной платы за перевозку груза Р, т, на расстояние L, км, по железной дороге. Перевозка осуществляется в подвижном составе общего парка грузоподъемностью Х, т. При выполнении задания необходимо использовать Тарифное руководство №1 (части I и II).

Таблица 5

Наименование груза	Объем перевозимого груза Р, т	Вид подвижного состава	Грузоподъемность подвижного состава Х, т	Количество единиц подвижного состава	Расстояние перевозки L, км
Цемент	50	цистерна	50	1	250

Тарифы на железнодорожные грузовые перевозки разделены на две основные составляющие:

- плату за использование инфраструктуры и локомотивной тяги ОАО «РЖД» (тарифная система И);
- плату за использование вагонов железных дорог, т.е. общего парка ОАО «РЖД» (тарифная система В).

Плата за перевозку грузов повагонной отправкой в вагонах общего парка ОАО «РЖД» определяется по формуле:

$$T = I * K_1 * K_2 * K_3 * K_4 + B,$$

где И – базовая ставка (по системе И) за использование инфраструктуры и локомотивов ОАО «РЖД»;

K_1 – поправочный коэффициент в зависимости от тарифного класса груза;

K_2 – коэффициент, применяемый при определении платы за перевозку грузов со (на) станции РЖД назначением в (из) Калининградскую область;

K_3 – дополнительный поправочный коэффициент для ряда грузов;

K_4 – поправочный коэффициент для повагонных, групповых, маршрутных отправок грузов в универсальных, специализированных вагонах и цистернах в зависимости от количества вагонов в отправке и применяемой технологии;

K_5 – поправочный коэффициент, применяемый при определении плат за перевозку каменного угля, лесоматериалов, черных металлов и порожний пробег универсальных собственных (арендованных) вагонов из-под перевозки грузов или при их подсылке под погрузку грузов;

B – базовая ставка (по системе B) за использование вагонов.

Наименование груза – цемент (код тарифной группы 280007/28100)

Таблица 6

Показатель	Значение
Расстояние перевозки, км	1-1199
Тарифный класс	1
K_1 – поправочный коэффициент в зависимости от тарифного класса груза	0,75

При определении провозной платы для повагонных отправок, перевозимых в вагонах общего парка ОАО «РЖД» и принадлежащих предприятиям, организациям и ведомствам или арендованных ими, следует учитывать соотношение между фактической массой груза, предъявляемого к перевозке, и минимальной весовой нормой (МВН). Если масса груза в вагоне меньше или равна МВН, то провозная плата взимается за МВН. В тех случаях, когда масса груза в вагоне превышает МВН, то плата за перевозку взимается за фактическую массу груза в вагоне. Если против кода груза указано «Г/П» (как в случае с товаром – цемент), то расчет плат должен производиться за грузоподъемность вагона. В данном случае объем перевозимого груза и грузоподъемность вагона совпадают.

1. Объем перевозимого груза (P) = 50 тонн.
2. Вид подвижного состава – цистерна (тарифная схема В8).
3. Грузоподъемность подвижного состава (X) = 50 тонн.
4. Количество единиц подвижного состава = 1.
5. Расстояние перевозки (L) = 250 км.

Таблица 7

Показатель	Значение
Тарифная схема ИЗ (на 1 вагон)	
Расстояние перевозки, км	241-260
Плата за использование инфраструктуры и локомотивов, руб.	5719
Тарифная схема В8	
Расстояние, км	241-260
Плата за пользование вагонами, руб.	2400
Расстояние перевозки, км	до 510
Вид отправки	повагонные
Количество вагонов в отправке	1
K_4 – поправочный коэффициент в зависимости от количества вагонов в отправке	1,08

Контрольная работа

Вариант 1

Задача 1. Определите свободную розничную цену изделия, составьте структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные: себестоимость изделия – 800 руб., НДС – 18 % к отпускной цене без НДС, отпускная цена предприятия (с НДС) – 1180 руб., оптовая надбавка – 10 % к отпускной цене предприятия, торговая надбавка – 20 % к отпускной цене промышленности.

Задача 2. Составьте плановую калькуляцию себестоимости изделия, определите отпускную цену предприятия, если известны следующие данные.

1. Затраты на производство данного изделия:

Сырье и основные материалы – 200 руб.,

Топливо и электроэнергия на технологические цели – 30 руб.,

Основная заработная плата производственных рабочих – 60 руб.,

Дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10 % к основной зарплате производственных рабочих;

Страховые взносы – 30 % всей суммы основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих;

Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 150 % основной заработной платы производственных рабочих;

Цеховые расходы – 65 % основной заработной платы производственных рабочих;

Общезаводские расходы – 86 % основной заработной платы производственных рабочих;

Внепроизводственные расходы – 1,5 % производственной себестоимости.

2. Рентабельность производства изделия – 25 %.

3. Ставка акциза – 15 % отпускной цены производителя.

4. НДС – 18 % к свободной отпускной цене без НДС.

Задача 3. Используя данные, приведенные в таблице, постройте графики спроса и предложения, определите равновесную цену. Рассчитайте общую выручку и расходы покупателя, эластичность спроса и предложения.

Цена p , руб.	Спрос q , тыс. шт.	Предложение q , тыс. шт.
5	10	-
4	20	-
3,5	-	40
3	30	30
2,5	40	20
2	-	10

Задача 4. Предприятие изготавливает настольно – сверлильные станки и реализует их по цене 7000 р. За штуку, при этом удельные переменные затраты на единицу продукции составляют 2500 р., сумма ежемесячных постоянных затрат равна 112500 р. При каком объеме выпуска предприятие достигнет точки безубыточности?

Задача 5. Обувная фирма заключила договор с оптовой базой на поставку партии женских сапог по цене 2500 р. За пару, включив в договор поставки оговорку о повышении цены в случае увеличения издержек на материалы и заработную плату. Определите повышение цены, % за время, прошедшее с момента подписания договора до фактической их поставки. Известно, что за этот период при изготовлении одной пары сапог стоимость

материалов увеличилась от 600 до 800 р., размер заработной платы основных рабочих – от 80 до 100 р. Необходимо учесть, что при определении цены доля материалов составляет 60 % от цены, доля заработной платы – 20 % от цены.

Вариант 2.

Задача 1. Используя метод балловых оценок, определите розничную цену фенов «philips» и «scarlett», если для расчета себестоимости одного балла был принят фен «philips», себестоимость которого 300 р. Балловая оценка параметров фенов указанных марок, представлена в табл. 1.

Таблица 1

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

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

Задача 2. Определите регулируемый тариф и плату за провоз по системе двухставочного тарифа на провоз по железной дороге 50 т груза на расстояние 80 км на 2013 г. и 2015 г. Исходные данные 2013 г.: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 1700 р., затраты на передвижение (на 10 т/км) – 45 р., предельный уровень рентабельности перевозок груза – 35 %. Предельные коэффициенты повышения тарифа: с 1 января 2014 г. – 1,3 (по сравнению с 2013 г.), с 1 января 2015 г. – 1,2 (к ранее установленным государственным регулируемым тарифам). НДС в 2013 г. – 20 %, в 2015 г. – 18 %.

Задача 3. Определите годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива одежды, если известны:

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

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

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

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

Плановый объем услуг по пошиву и ремонту одежды на год.

Таблица 1 - Исходные данные для расчета

Выручка от реализации, тыс. Руб.		Прибыль от реализации, тыс. Руб.		Плановый v услуг, тыс. Руб.	
Пошив	Ремонт	Пошив	Ремонт	Пошив	Ремонт
2012,5	235, 2	332,5	31,1	3512,5	502,3

Задача 4. Предприятие желает получить норму прибыли на вложенный капитал в размере 40 %, сумма совокупности активов составляет 500 000 руб., выручка от продажи – 1 000 000 руб. Определим рентабельность продукции, обеспечивающую реализацию заданной цели.

Задача 5. Предприятие предполагает увеличить объем производства продукции, так как имеет свободные производственные мощности.

Определите, используя метод предельных издержек:

- А) минимальную цену на дополнительно выпускаемую продукцию;
 Б) цену изделия в дополнительном выпуске при сохранении уровня рентабельности;
 В) уровень рентабельности дополнительного выпуска при фактической цене;
 Г) как отразится на выручке от продажи и прибыли предприятия расширение объемов производства.

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

Таблица 1 - Калькуляция цены выпускаемого изделия

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

Задания для самостоятельной работы студентов.

Задача 1. Себестоимость выпуска товара равна 4 тыс. руб. за единицу, минимальная приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС – 18%, ставка акциза – 20%. Определите минимальную приемлемую отпускную цену товара.

Задача 2. Цена закупки равна 400 руб. Каков предельно допустимый процент надбавки и скидки в пользу торгового посредника, если максимально возможная розничная цена изделия составляет 575 руб.?

Задача 3. Определите:

- 1) оптовую цену предприятия;
- 2) прибыль предприятия в расчете на одно изделие.

Исходные данные:

- розничная цена изделия – 300 руб.
- налог на добавленную стоимость – 40 руб.
- наценка посреднической организации – 50 руб.
- торговая скидка – 25% к розничной цене.
- полная себестоимость изделия – 90 руб.

Задача 4. Определите:

- 1) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- 2) оптовую цену предприятия;
- 3) отпускную цену предприятия с НДС;
- 4) снабженческо-сбытовую надбавку;
- 5) торговую надбавку;
- 6) розничную цену изделия;
- 7) структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

- коммерческая себестоимость изделия – 120 руб.
- уровень рентабельности – 25% к себестоимости.
- акциз – 25 руб. на единицу изделия.
- налог на добавленную стоимость – 10% от отпускной цены предприятия.
- снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 20% от покупной цены.
- торговая надбавка – 30% от продажной цены посреднической организации.

Задача 5. Розничная цена единицы товара 10000 руб., торговая надбавка составляет 20%, ставка акциза – 30%, ставка НДС – 18%. Определить сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем, и его долю в розничной цене.

Задача 6. Себестоимость продукции 494 тыс. руб.; оптовая цена с НДС – 790 тыс. руб., НДС – 18%. Представить полную структуру оптовой цены с НДС.

Задача 7. Определить возможную величину прибыли от реализации одного комплекта школьной одежды, если калькуляция на 100 комплектов, следующая:

- сырье и основные материалы – 39875 руб.
- вспомогательные материалы – 322 руб.
- топливо и электроэнергия на технологические цели – 4,6 руб.
- оплата труда производственных рабочих – 1060 руб.
- начисления на оплату труда – 40%.
- расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 47% *.
- общепроизводственные расходы – 20% *.
- общехозяйственные расходы – 79% *.
- коммерческие расходы – 14,3% **.
- рентабельность продукции – 10%.

* К расходам по оплате труда производственных рабочих.

** К производственной себестоимости.

Задача 8. Оптовая цена предприятия 5000 руб. за одно изделие, НДС составляет 18%.

Каков минимально возможный уровень розничной цены, если производитель реализует продукцию:

- 1) без услуг торговой организации;
- 2) посредством торговой организации при торговой надбавке 25%?

Задача 9. На основе данных табл. 2.3 определите, что выгоднее для предприятия – производство фасованного молока, кефира или сметаны.

Таблица 2.3 - Калькуляция затрат на производство молочной продукции

Статьи затрат	Затраты на 1 т. продукции, руб.		
	Молоко фасованное 2,5%	Кефир фасованный 2,5%	Сметана весовая 15%
Сырье и основные материалы	2132	2308	11040
Транспортные расходы, в % от производственной себестоимости	204	204	1230
Вспомогательные материалы	740	788	60
Заработная плата производственных рабочих с начислениями	50	58	34
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	320	426	1202
Переменные затраты	2922	3154	11134

Цеховые расходы	110	90	100
Общезаводские расходы	380	454	486
Полная себестоимость	3936	4328	14152
Рентабельность затрат, %	20	20	20
Снабженческо-сбытовая надбавка, в % к отпускной цене	25	25	25
Торговая надбавка, в % к цене закупки	15	15	15
Прибыль производителя по полным затратам	3532,6	3884,38	12701,42
Прибыль производителя по сокращенным затратам	4546,6	4632,38	14517,42
Рентабельность по полным затратам	89,8	89,75	89,75
Рентабельность по сокращенным затратам	155,6	129,4	117,68

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

Задача 11. Составьте плановую калькуляцию себестоимости изделия, определите отпускную цену предприятия, если известны следующие данные.

1. Затраты на производство данного изделия:

сырье и основные материалы – 200 руб.,

топливо и электроэнергия на технологические цели – 30 руб.,

основная заработная плата производственных рабочих – 60 руб.,

дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10 % к основной зарплате производственных рабочих;

страховые взносы – 30 % всей суммы основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих;

расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 150 % основной заработной платы производственных рабочих;

цеховые расходы – 65 % основной заработной платы производственных рабочих;

общезаводские расходы – 86 % основной заработной платы производственных рабочих;

Внепроизводственные расходы – 1,5 % производственной себестоимости.

2. Рентабельность производства изделия – 25 %.

3. Ставка акциза – 15 % отпускной цены производителя.

4. НДС – 18 % к свободной отпускной цене без НДС.

Задача 12. Используя данные, приведенные в таблице, постройте графики спроса и предложения, определите равновесную цену. Рассчитайте общую выручку и расходы покупателя, эластичность спроса и предложения.

Цена P, руб.	Спрос Q, тыс. шт.	Предложение Q, тыс. шт.
5	10	-
4	20	-
3,5	-	40
3	30	30
2,5	40	20
2	-	10

Задача 13. Предприятие изготавливает настольно – сверлильные станки и реализует их по цене 7000 р. за штуку, при этом удельные переменные затраты на единицу продукции составляют 2500 р., сумма ежемесячных постоянных затрат равна 112500 р. При каком объеме выпуска предприятие достигнет точки безубыточности?

Задача 14. Обувная фирма заключила договор с оптовой базой на поставку партии женских сапог по цене 2500 р. за пару, включив в договор поставки оговорку о повышении цены в случае увеличения издержек на материалы и заработную плату. Определите повышение цены, % за время, прошедшее с момента подписания договора до фактической их поставки. Известно, что за этот период при изготовлении одной пары сапог стоимость материалов увеличилась от 600 до 800 р., размер заработной платы основных рабочих – от 80 до 100 р.

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

Задача 15. Используя метод балловых оценок, определите розничную цену фенов «Philips» и «Scarlett», если для расчета себестоимости одного балла был принят фен «Philips», себестоимость которого 300 р. Балловая оценка параметров фенов указанных марок, представлена в табл. 1.

Таблица 1

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

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

Задача 16. Определите регулируемый тариф и плату за провоз по системе двухставочного тарифа на провоз по железной дороге 50 т груза на расстояние 80 км на 2013 г. и 2015 г.

Исходные данные 2013 г.: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 1700 р., затраты на передвижение (на 10 т/км) – 45 р., предельный уровень рентабельности перевозок груза – 35 %. Предельные коэффициенты повышения тарифа: с 1 января 2014 г. – 1,3 (по сравнению с 2013 г.), с 1 января 2015 г. – 1,2 (к ранее установленным государственным регулируемым тарифам). НДС в 2013 г. – 20 %, в 2015 г. – 18 %.

Задача 17. Определите годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива одежды, если известны:

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

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

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

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

Плановый объем услуг по пошиву и ремонту одежды на год.

Таблица 1 - Исходные данные для расчета

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

Задача 18. Предприятие желает получить норму прибыли на вложенный капитал в размере 40 %, сумма совокупности активов составляет 500 000 руб., выручка от продажи – 1 000 000 руб. Определим рентабельность продукции, обеспечивающую реализацию

заданной цели.

Задача 19. Предприятие предполагает увеличить объем производства продукции, так как имеет свободные производственные мощности.

Определите, используя метод предельных издержек:

- а) минимальную цену на дополнительно выпускаемую продукцию;
- б) цену изделия в дополнительном выпуске при сохранении уровня рентабельности;
- в) уровень рентабельности дополнительного выпуска при фактической цене;
- г) как отразится на выручке от продажи и прибыли предприятия расширение объемов производства.

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

Таблица 1 - Калькуляция цены выпускаемого изделия

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

Перечень вопросов к зачёту.

1. Особенности категории «цена» в современных условиях хозяйствования.
2. Место, роль ценовых инструментов в развитии современного финансового рынка.
3. Специфика ценообразующих факторов в условиях основных типов современного рынка.
4. Функции цены. Задачи ценообразования.
5. Понятие «система цен». Национальные, внешнеторговые и мировые цены.
6. Виды цен по стадиям формирования.
7. Цены конечной реализации. Цены по сферам товарного обслуживания.
8. Виды цен по степени жесткости государственного регулирования.
9. Классификация цен по способу учета базисных условий. Виды цен по формам организации продаж.
10. Понятие методологии ценообразования. Принципы ценообразования, связанные с макроэкономическими особенностями хозяйственной системы.
11. Правила формирования цен в основных секторах экономики. Понятие методики и методологии ценообразования.
12. Модель цены: сущность, основные правила построения.
13. Особенности методологии и методики ценообразования в современных отечественных условиях.
14. Сравнительный анализ методологических и методических подходов в ценообразовании по ведущим странам.
15. Понятие ценовой политики и стратегии: связь, различия, правила выбора.

16. Основные элементы и этапы разработки ценовой политики и стратегии. Основные виды ценовых стратегий.
17. Особенности выбора ценовых стратегий российскими предприятиями.
18. Ценовые стратегии в деятельности российских «финансовых пирамид».
19. Понятие «методы ценообразования»: расчетные ценовые методы.
20. Ценовые методы стимулирования сбыта продукции.
21. Система ограничений при выборе варианта ценового поведения российскими предпринимателями: прямые ценовые ограничения властных структур, налоговые и другие правила регламентации.
22. Правила расчета издержек. Расчет прибыли в цене продукции и услуг.
23. Правила отражения в цене внутренних косвенных налогов. Порядок учета и регламентации цен посреднических услуг.
24. Практика и проблемы калькулирования себестоимости в рамках перестроечных процессов в отечественной экономике.
25. Анализ порядка отражения прибыли в цене отечественной и зарубежной практики (в условиях цен свободных, регулируемых; на стадии производства, в сфере обращения).
26. Тенденции развития мирового товарного рынка, особенности ценообразующих факторов на мировом рынке.
27. Мировая цена: сущность, основные виды.
28. Источники информации о мировых ценах; процедура анализа и использования ценовой информации.
29. Цена международного контракта. Мировая цена как основа определения контрактной цены.
30. Обоснование системы ценовых поправок при формировании контрактной цены: поправки на базисные условия, условия платежа, на серийность, скольжение. Учет потребительских параметров при формировании контрактной цены.
31. Опыт ценообразования за рубежом и пути его использования в РФ.
32. Роль мировых цен во внутреннем ценообразовании.
33. Роль трансфертных цен ведущих ТНК в развитии финансовых связей.
34. База расчета внешнеторговых цен: контрактная цена, таможенная стоимость, связь, различие этих показателей.
35. Таможенные пошлины: сущность, виды, функции, принципы дифференциации.
36. Таможенный тариф. Порядок определения расчетной цены на импортируемую продукцию в современной российской практике.
37. Ценовой аспект определения эффективности импортной операции.
38. Определение нижнего и верхнего ценовых порогов экспортера. Определение эффективности экспортной операции.
39. Связь и различие категорий «цена международного контракта» и «внешнеторговые цены».
40. Особенности формирования цен предложений отечественными экспортерами ведущих стран.
41. Валютный курс и цены. Влияние валютного курса на рост цен и международную торговлю.
42. Ценообразование и инфляция. Последствия инфляционного процесса роста цен и их влияние на развитие экономики.

43. Ценообразование на транспортные услуги.
44. Тарифы на сельскохозяйственную продукцию.
45. Тарифы на услуги ЖКХ.
46. Тарифы на услуги связи.
47. Тарифы на электрическую и тепловую энергию.
48. Ценообразование на рынке ценных бумаг.
49. Таможенная политика России.
50. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.
51. Ценообразование на товарных биржах.
52. Система скидок в ценообразовании.
53. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности.
54. Расчет цен на экспортируемую продукцию.

Примерная тематика рефератов

1. Роль цены в современных условиях хозяйствования.
2. Цена как экономическая, политическая и социальная категория.
3. Функции цены и условия формирования цен.
4. Методы расчета цены на импортируемую продукцию в РФ.
5. Ценообразование на экспортные товары.
6. Ценообразование на продукцию ТЭК.
7. Ценообразование на сельскохозяйственную продукцию, тарифов на транспорте.
8. Ценообразование в странах с развитой рыночной экономикой.
9. Механизмы определения эффективности сделки импортера с ценовой точки зрения.
10. Особенности ценовой политики и ценовых стратегий на нынешнем этапе отечественного развития.
11. Современная система цен. Перспективы развития.
12. Особенности выбора методов ценообразования, условия, предопределяющие выбор.
13. Проблемы ценообразования в современных российских условиях.
14. Мировая цена: сущность; основные виды, источники информации о мировых ценах.
15. Порядок формирования цен международных контрактов в современных условиях.
16. Особенности расчета цены на экспортируемую продукцию в РФ.
17. Определение ценовой эффективности сделки экспортера.
18. Ценообразование на продукцию металлургического и машиностроительного комплексов.

8. Система оценивания планируемых результатов обучения

Критерии оценки зачета:

Оценка «**зачтено**» выставляется студенту, прочно усвоившему программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагающему, в ответе которого увязывается теория с практикой, он показывает знакомство с литературой, правильно обосновывает и использует рациональные и современные средства решения поставленной проблемы.

Оценка «**не зачтено**» выставляется студенту, который не знает значительной части

программного материала, допускает в ответе существенные ошибки, с затруднениями выполняет практические задания.

9 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1 Основная литература

1. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 420 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16890-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560258>
2. Цены и ценообразование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16892-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561232>
3. Ценообразование в отраслях экономики : учебник и практикум для вузов / под редакцией Т. Г. Касьяненко. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 222 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16680-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568541>

9.2 Дополнительная литература

1. Кукота, А. В. Ценообразование в строительстве : учебное пособие для вузов / А. В. Кукота, Н. П. Одинцова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 201 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04708-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472549>
2. 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/474536>
3. Виниченко, В. А. Ценообразование на транспорте. Практикум : учебное пособие для вузов / В. А. Виниченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 69 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14340-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477343>

9.3 Программное обеспечение

Операционные системы

- *Альт Линукс*: российская операционная система, обеспечивающая высокий уровень безопасности и соответствие национальным стандартам.
- *РЕД ОС*: отечественная разработка, ориентированная на использование в государственных учреждениях и образовательных организациях.
- *Астра Линукс*: система с повышенными требованиями к безопасности, активно применяемая в различных секторах, включая образование.
- *ОС РОСА ХРОМ*: операционная система предназначена для оснащения рабочих мест пользователей без специальных требований по информационной безопасности.

Офисные пакеты

- *МойОфис*: российский офисный пакет, включающий текстовый редактор, табличный процессор и другие инструменты для работы с документами.
- *P7-Офис*: еще одно отечественное решение, поддерживающее работу с текстами, таблицами и презентациями, полностью совместимое с форматами Microsoft Office.

Антивирусное ПО

- *Kaspersky Lab*: один из ведущих мировых производителей антивирусного ПО, широко используемый в образовательных учреждениях России.
- *Dr.Web*: надежное антивирусное решение с многолетней историей использования в учебных заведениях.

Видеоконференции и коллаборация

- *Сферум*: отечественная платформа для видеоконференций и совместной работы, созданная специально для образовательных нужд.
- *Яндекс.Телемост*: сервис от Яндекса, обеспечивающий надежную видеосвязь и удобные инструменты для онлайн-обучения.
- *TrueConf*: российское решение для видеоконференций, поддерживающее высокое качество связи и широкие функциональные возможности.
- *МТС Линк*: делает коммуникацию со студентами и сотрудниками быстрее, результативнее и выгоднее; позволяет эффективно решить все задачи вуза по онлайн-коммуникациям.

СУБД (Системы управления базами данных)

- *Postgres Pro*: отечественная версия PostgreSQL, адаптированная для использования в России и активно применяемая в образовательных учреждениях.
- *Ред База Данных*: российская система управления базами данных, основанная на Firebird и обеспечивающая высокую надежность и производительность.
- *YDB (ранее Yandex Database)*: масштабируемая база данных от Яндекса, подходящая для различных задач, включая образовательные.

Облачное хранилище

- *Яндекс.Диск*: отечественное облачное хранилище, предлагающее удобный доступ к файлам и интеграцию с другими сервисами Яндекса.
- *Облако Mail.ru*: еще одно популярное российское решение для хранения и обмена файлами, активно используемое в образовании.
- *МойОфис Хранилище*: часть офисного пакета МойОфис, обеспечивающая безопасное хранение и совместную работу с документами.

Система управления обучением

- *Платформа Teachbase*: система дистанционного обучения, которая предназначена для автоматизации процессов обучения за счет своевременного обучения её пользователей и возможности оперативного контроля за подготовкой и переподготовкой пользователей.
- *iSpring Learn*: LMS с полным циклом обучения.
- *GetCourse*: платформа для онлайн-школы, дает возможность создавать тренинги, вести базу.
- *Stepik*: российская образовательная платформа и конструктор бесплатных и платных открытых онлайн-курсов и уроков.

Системы управления проектами и совместной работы

- *Яндекс.Трекер*: российская система для управления задачами и проектами, интегрированная с другими сервисами Яндекса.
- *Сфера*: платформа для управления проектами и задачами, широко используемая в российских компаниях и образовательных учреждениях.
- *Трекер P7-Офис*: часть офисного пакета P7-Офис, предлагающая инструменты для совместной работы и управления проектами.
- *TeamStorm*: платформа для управления командами и процессами разработки.

Формы и опросы

- *Яндекс.Формы*: российский сервис для создания опросов и анкет, предлагающий удобные инструменты для сбора и анализа данных.
- *Сервисы от 1С: Управление*: специализированные решения для создания и анализа опросов и анкет, используемые в российских организациях.
- *Testograf*: сервис для создания опросов, анкет и тестов для клиентов и сотрудников. Он предоставляет набор инструментов для создания и анализа опросов, а также для управления результатами и отчётами.
- *Univer Online. Анкетирование*: предназначен для сбора и предоставления руководству вуза актуальной информации о качестве образовательного процесса

Программы для работы с PDF-документами

- *PDF Commander*: российское решение для работы с PDF-файлами, предлагающее широкий функционал для создания, редактирования и просмотра документов.
- *МойОфис Стандартный. Документы*: часть офисного пакета МойОфис, включающая инструменты для работы с PDF-документами.
- *Master PDF*: многофункциональный и простой в использовании редактор файлов в формате PDF.
- *Content AI (ABBY)*: многофункциональный редактор для решения любых задач с PDF и бумажными документами.

Почтовые клиенты

- *КриптоАРМ ГОСТ 3*: универсальное приложение для работы с электронными документами со встроенным почтовым клиентом, позволяющим безопасно обмениваться файлами.
- *P7-Офис. Органайзер*: предназначен для управления почтой, деловым расписанием, работы с контактами и планирования задач.
- *RuPost Desktop*: предоставляет полный набор инструментов для организации вашей рабочей жизни. Это включает в себя управление почтой, календарями, контактами, задачами и даже панель быстрых кнопок для удобства.

9.4 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

1. Центр дистанционного образования (ЦДО) СахГУ <http://lk.sakhgu.ru/>
2. Официальный сайт Сахалинского государственного университета. <http://www.sakhgu.ru/>
3. Система Антиплагиат ВУЗ <https://xn----7sbaald5acc1auz1bhr.xn--p1ai/>
4. Сайт электронно-библиотечной системы, ООО «Электронное издательство Юрайт» <https://urait.ru/>
5. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» <https://www.consultant.ru/>
6. Информационно - правовой портал <https://www.garant.ru/>
7. Сайт научной электронной библиотеки eLIBRARY <https://elibrary.ru/defaultx.asp>
8. Studfiles. <http://www.studfiles.ru/all-vuz/eie/>
9. Единое окно доступа к информационным ресурсам: <http://window.edu.ru/resource/771/40771>
10. Сайт национальной электронной библиотеки <https://нэб.рф>
11. КнигаФонд; ООО «Центр цифровой дистрибуции»: <http://www.knigafund.ru>
12. Электронная библиотека диссертаций; Российская государственная библиотека; <http://www.rsl.ru>; ФГБУ «Российская государственная библиотека»
13. Сайт Университетской библиотеки ONLINE; ООО «Некс-Медиа» (RU); <http://www.biblioclub.ru>
14. ЭБС Издательства «Лань»; ООО «Лань-Тренд»; www.e.lanbook.com
15. Сайт информационной справочной системы Polpred <http://polpred.com/>

16. Сайт электронно-библиотечной системы IPRbooks; ООО «Ай Пи Эр Медиа»; <http://www.iprbookshop.ru/>

10 Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Учебные и учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

Для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для слепых и слабовидящих:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Для глухих и слабослышащих:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

Для слепых и слабовидящих:

для глухих и слабослышащих:

- автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
- акустический усилитель и колонки;

Для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
- компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Компьютерный класс с программным обеспечением и презентационным оборудованием
2. Учебники и учебные пособия в фондах университетской библиотеки.
3. Сканер, принтер, ксерокс
4. Ноутбук

К рабочей программе прилагаются:

Приложение 1 - Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине (модулю);

Приложение 2 - Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№ _____ от _____

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

(Изменения и дополнения в РПД вносятся ежегодно и оформляются в данной форме. Изменения вносятся заменой отдельных листов (старый лист при этом цветным маркером перечеркивается, а новый лист с изменением степлером прикалывается к рабочей программе (хранится на кафедре), в электронной форме РПД должна быть актуализированной всегда, т.е. с внесенными изменениями.

При наличии большого количества изменений и поправок, затрудняющих понимание, возникших в связи с изменением нормативной базы ВО и другим причинам, проводится полный пересмотр РПД (т.е. выпускается новая РПД), которая проходит все стадии проверки и утверждения).

в рабочей программе (модуле) дисциплины _____
(название дисциплины)

по направлению подготовки (специальности) _____

на 2025/2026 учебный год

1. В _____ вносятся следующие изменения:

(элемент рабочей программы)

1.1.;

1.2.;

...

1.9.

2. В _____ вносятся следующие изменения:

(элемент рабочей программы)

2.1.;

2.2.;

...

2.9.

3. В _____ вносятся следующие изменения:

(элемент рабочей программы)

3.1.;

3.2.;

...

3.9.

Составитель

подпись

расшифровка подписи

Зав. кафедрой

дата

подпись

расшифровка подписи