

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Садыкова Алена Григорьевна

Должность: директор высшей школы креативных индустрий

Дата подписания: 25.05.2026

Уникальный программный ключ:

d72783635b7f7c872e79a746e849dcb1abc6ab7a

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор высшей школы
креативных индустрий
Садыкова А.Г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Ценообразование в сфере услуг

Направление подготовки	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль)	Сервисная экономика
Год начала обучения	2026
Форма обучения	очная
Реализуется в семестре	6

Ставрополь, 2026 г.

Введение

1. Назначение: Фонд оценочных средств предназначен для проведения текущего контроля знаний и промежуточной аттестации по дисциплине «Ценообразование в сфере услуг» студентов, обучающихся по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (направленности (профиль) «Сервисная экономика», очная форма обучения

2. ФОС является приложением к программе дисциплины «Ценообразование в сфере услуг».

3. Разработчик: Саркисов В.Б., доцент кафедры туризма и индустрии гостеприимства.

4. Проведена экспертиза ФОС.

Члены экспертной группы:

Председатель Рубежной А.А. – председатель УМК высшей школы креативных индустрий.

Члены комиссии:

Кулаговская Татьяна Анатольевна – член УМК высшей школы креативных индустрий, заведующий кафедрой туризма и индустрии гостеприимства;

Рубежной А.А. – член УМК высшей школы креативных индустрий, доцент кафедры туризма и индустрии гостеприимства.

Представитель организации-работодателя: Беляева А.В. – директор ООО «Изба».

Экспертное заключение: фонд оценочных средств по дисциплине «Ценообразование в сфере услуг» рекомендуется для оценки результатов обучения и уровня сформированности компетенций у обучающихся образовательной программы высшего образования «Сервисная экономика» по направлению подготовки 43.03.01 Сервис.

5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы.

1. Описание критериев оценивания компетенции на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенция (ии), индикатор (ы)	Уровни сформированности компетенци(ий),			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>Компетенция: ПК-1</i>				
<p>Результаты обучения по дисциплине: <i>Индикатор:</i> ПК-1. ИД-2 Способен управлять развитием организации, осуществлять анализ и разработку её конкурентной стратегии на основе современных подходов к управлению в бизнес-среде с использованием современных информационных технологий</p>	<p>Не способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности предприятий сферы услуг при формировании цены и обосновывать управленческое решение в бизнес-среде</p>	<p>Способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности предприятия сферы услуг в соответствии с требованиями потребителя и обосновывать управленческое решение в бизнес-среде на минимальном уровне</p>	<p>Используя полученные теоретические знания при анализе ценовой политики организаций способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности предприятия при формировании цен и определении стратегии организации бизнес процессов</p>	<p>Используя полученные теоретические знания при формировании ценовой политики организаций, определяя цены и соответствующи е надбавки к ним с учетом различных ценообразующих факторов, способен анализировать финансовые издержки предприятий сервиса и определять действенные подходы к управлению бизнес-процессами.</p>

Компетенция (ии), индикатор (ы)	Уровни сформированности компетенци(ий),			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>Компетенция: ПК-4</i>				

<p>Результаты обучения по дисциплине: <i>Индикатор:</i> ПК-4. ИД-1 Способен осуществлять исследования рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов управленческое решение</p>	<p>Не способен понимать базовые принципы формирования цен на рынке и условия возможных продаж и продвижения услуг на рынок.</p>	<p>Способен понимать базовые принципы продаж и на основе анализа рыночной конъюнктуры определять наиболее оптимальные ценовые параметры услуг.</p>	<p>Владея методами исследования экономической конъюнктуры рынка и использованием показателей при анализе и прогнозировании цен на различные виды продукции или услуг способен организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов на рынок</p>	<p>Владея методами исследования экономической конъюнктуры рынка, анализа и прогнозирования цен на различные виды продукции или услуг и методами формирования цен, а также навыками решения конкретных вопросов ценообразования в сфере услуг, понимает базовые принципы продаж и способен осуществлять продвижение сервисных продуктов на рынок.</p>
--	---	--	---	--

Оценивание уровня сформированности компетенции по дисциплине осуществляется на основе «Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры - в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Северо-Кавказский федеральный университет» в актуальной редакции.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция
1.		Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции: <ol style="list-style-type: none"> 1. распределительной 2. регулирующей 3. стимулирующей 4. учетно-измерительной 	ПК-1
2.		Государство устанавливает нижний лимит цен для ... <ol style="list-style-type: none"> 1. обеспечения необходимой прибыли организациям 2. решения социальных вопросов 3. стимулирования инновационной деятельности 4. фискальных целей 	ПК-1
3.		Декларирование цен – это ... <ol style="list-style-type: none"> 1. вид ценовой стратегии 2. форма государственного контроля за ценами на продукцию 3. организаций-монополистов 4. форма ценовой дискриминации 5. форма ценовой конкуренции 	ПК-1
4.		Когда потолок цен устанавливается ниже равновесной цены, возникает ... <ol style="list-style-type: none"> 1. дефицит 2. избыток 3. изменение предложения 4. изменения объема продаж 	ПК-1
5.		Маржинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара ... <ol style="list-style-type: none"> 1. качество 2. полезность 3. предельную полезность 4. редкость 	ПК-1
6.		На рынке свободной конкуренции организация придерживается:	ПК-1

		<ul style="list-style-type: none"> 1. адаптивной политики цен 2. маркетингового ценообразования 3. политики доминирующего лидерства 4. политики приспособления к ведущим конкурентам 	
7.		Охарактеризуйте экономическую сущность цены.	ПК-1
8.		Перечислите функции цены	ПК-1
9.		Что собой представляет оптовая (отпускная) цена?	ПК-1
10.		Что собой представляет розничная цена	ПК-1
11.		Назовите основные элементы цены.	ПК-1
12.		Назовите факторы, влияющие на уровень цен	ПК-1
13.		Перечислите основные признаки цен	ПК-1
14.		Что собой представляют трансфертные цены?	ПК-1
15.		Назовите издержки, учитываемые в цене товара или услуги	ПК-1
16.		Назовите модели ценообразования	ПК-1
17.		Что собой представляет маркетинговое ценообразование?	ПК-1
18.		Расчетные методы ценообразования	ПК-1
19.		Рыночные методы ценообразования	ПК-1
20.		Затратные методы ценообразования	ПК-1
21.		<p>Образование цены по методу полных затрат состоит в исчислении суммы ...</p> <p>А. прямых и косвенных затрат по конкретному виду продукции и добавлении к ней определенной величины прибыли.</p> <p>Б. только прямых затрат и добавлении к ней определенной величины прибыли, из суммы которых потом погашаются косвенные расходы.</p> <p>В. расходов на весь ассортимент выпускаемой продукции с последующим подразделением ее по видам.</p>	ПК-4
22.		<p>Использование параметрических ценовых методов целесообразно для _____ продукции.</p> <p>А. взаимозаменяемой</p> <p>Б. дополняемой</p> <p>В. аналогичной</p> <p>Г. устаревшей</p>	ПК-4
23.		Использование ценовой стратегии «снятие сливок» возможно для...	ПК-4

		<p>А. сырьевых товаров. Б. зерновых культур. В. модных швейных изделий. Г. товаров повседневного спроса.</p>	
24.		<p>Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ... А. розничной цены потребительских товаров. Б. отпускной цены на продукцию производственного назначения. В. издержек производства.</p>	ПК-4
25.		<p>К факторам, влияющим на способы и методы государственного воздействия на цены в различных странах с рыночной экономикой, относятся: А. ресурсные; Б. стабилизирующие; В. косвенные; Г. повседневные.</p>	ПК-4
26.		<p>Динамику цен изучают с целями ... А. прогнозирования дальнейшего уровня цен. Б. учета различий в составе товара. В. анализа спроса на рынке Г. определения коэффициентов эластичности спроса и предложения по цене.</p>	ПК-4
27.		<p>Формами прямого вмешательства государства процесс ценообразования являются: А. льготное субсидирование; Б. ввод предельного уровня котировальных цен; В. установление предельного норматива рентабельности; Г. установление определенных ставок кредитования.</p>	ПК-4
28.		<p>Как называется стратегия установления высокой начальной цены на новый товар или услугу с последующим ее снижением? А. Стратегия "снятия сливок". Б. Стратегия "проникновения на рынок". В. Стратегия "скидки". Г. Стратегия "дифференцированного ценообразования".</p>	ПК-4

		Какой метод ценообразования основан на установлении цены исходя из средней стоимости производства и желаемой нормы прибыли? А. Метод затратного ценообразования. Б. Метод конкурентного ценообразования. В. Метод психологического ценообразования. Г. Метод ценообразования на основе ценности продукта.	ПК-4
29.		Что такое стратегия "ценовых войн"? А. Снижение цен до уровня ниже себестоимости для вытеснения конкурентов с рынка. Б. Установление цен выше среднего рыночного уровня для получения максимальной прибыли. В. Использование скидок и акций для привлечения покупателей. Г. Постоянное изменение цен в зависимости от спроса и предложения.	ПК-4
30.		Что такое "психологическая цена"? А. Цена, которая кажется покупателю привлекательной и доступной. Б. Цена, установленная на уровне ниже рыночной для стимулирования покупок. В. Цена, соответствующая реальной стоимости товара. Г. Цена, устанавливаемая производителем без учета рыночных условий.	ПК-4
31.		Как называется метод ценообразования, основанный на сравнении цен аналогичных товаров на рынке? А. Конкурентный анализ. Б. Анализ затрат. В. Ценностной подход. Г. Методы прогнозирования.	ПК-4
32.		Что означает термин «ценовая эластичность спроса»?	ПК-4
33.		Какие факторы влияют на установление цены?	ПК-4
34.		Что означает полная себестоимость?	ПК-4
35.		Что такое предельная стоимость?	ПК-4
36.		Что означает понятие «справедливая цена»?	ПК-4
37.		Какая из форм ценообразования является примером дифференциации цен?	ПК-4
38.		Что такое ценовая эластичность спроса?	ПК-4
39.		Каковы особенности ценообразования в зависимости от сезона?	ПК-4

40.		Что такое маржинальная прибыль, и почему она важна для ценообразования в туризме?	ПК-4
41.		Как государственная политика может влиять на ценообразование в туризме?	ПК-4
42.		Что собой представляет ценовая стратегия?	ПК-4
43.		Дайте определение понятия «себестоимость»	ПК-4
44.		Перечислите риски в ценообразовании	ПК-4
45.		Назовите методы государственного регулирования цен	ПК-4

2. Критерии оценивания компетенций

Оценка «Зачтено» выставляется студенту, если он, Используя полученные теоретические знания при формировании ценовой политики организаций, определяя цены и соответствующие надбавки к ним с учетом различных ценообразующих факторов, способен анализировать финансовые издержки предприятий сервиса и определять действенные подходы к управлению бизнес-процессами. Владея методами исследования экономической конъюнктуры рынка, анализа и прогнозирования цен на различные виды продукции или услуг и методами формирования цен, а также навыками решения конкретных вопросов ценообразования в сфере услуг, понимает базовые принципы продаж и способен осуществлять продвижение сервисных продуктов на рынок.

Оценка «Зачтено» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; он исчерпывающе, последовательно, четко и логично излагает материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено на высоком уровне; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий. Компетенции освоены на высоком уровне.

Оценка «Не зачтено» выставляется студенту, если он не способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности предприятий сферы услуг при формировании цены и обосновывать управленческое решение в бизнес-среде. Не способен понимать базовые принципы формирования цен на рынке и условия возможных продаж и продвижения услуг на рынок.

Зачет не выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.

Процедура выставления зачета проводится на последнем практическом занятии; оценивание знаний обучающегося происходит по результатам защиты практических работ и оценки знаний студента.

При наличии задолженностей по текущей аттестации по данной дисциплине студент к сдаче зачета не допускается. Текущая аттестация студентов проводится преподавателями, ведущими практические занятия по дисциплине, в следующих формах: собеседование и защита практических работ. Основанием для снижения оценки являются: выполнение задания не в полном объеме; несвоевременность предоставления выполненных работ, слабое знание тем и основной терминологии; пассивность участия в групповой работе; отсутствие умения применить теоретические знания для решения практических задач.