

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ушвицкий Лев Исакович

Должность: и.о. директора Института экономики и управления

Дата подписания: 28.05.2026 11:24:07

Уникальный программный ключ:

46f7031a7046958ffdb4e91f81e17726331d25a8

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

УТВЕРЖДАЮ

Директор института
экономики и управления,
д-р экон. наук, профессор
Ушвицкий Л. И.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Ценообразование в отраслях и сферах деятельности

Направление подготовки	38.04.01 Экономика
Направленность (профиль)	Экономика фирмы и отраслевых рынков
Год начала обучения	2026
Форма обучения	очная
Реализуется в семестре	3

Введение

1. Назначение: Фонд оценочных средств по дисциплине «Ценообразование в отраслях и сферах деятельности» предназначен для контроля достижения обучающимися требуемых компетенций посредством оценивания полученных ими результатов обучения, соответствующих индикаторам достижения компетенций образовательной программы высшего образования «Экономика фирмы и отраслевых рынков» по направлению подготовки 38.04.01 Экономика.

2. ФОС является приложением к программе дисциплины «Ценообразование в отраслях и сферах деятельности»

3. Разработчик: Панкратова О. В., канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности

4. Проведена экспертиза ФОС.

Члены экспертной группы:

Председатель Куц Е.Н. - председатель УМК института экономики и управления.

Члены комиссии:

Пучкова Е. Е. - член УМК института экономики и управления, и.о. зам. директора по учебной работе;

Айбазова З. С. - член УМК института экономики и управления, доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности

Представитель организации-работодателя: Лацинников В.А., канд. экон. наук, директор ООО «Флаг».

Экспертное заключение: фонд оценочных средств по дисциплине «Ценообразование в отраслях и сферах деятельности» рекомендуется для оценки результатов обучения и уровня сформированности компетенций у обучающихся образовательной программы высшего образования «Экономика фирмы и отраслевых рынков» по направлению подготовки 38.04.01 Экономика.

26 января 2026 г.

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 компетенции(ий)			
	Минимальный уровень не достигнут (неудовлетвор ительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворител ьно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>ПК-2. Способен разрабатывать и обосновывать финансово-экономические показатели деятельности предприятия и методики их расчета с целью формирования эффективной стратегии развития и функционирования хозяйствующего субъекта используя цифровые технологии.</i>				
Результаты обучения по дисциплине: <i>Индикатор: ИД-1 ПК-2.</i> Разрабатывает стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений с целью принятия оптимальных управленческих решений	Знает отдельные закономерности функционирования современной экономики.	Разрабатывает стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений с целью принятия оптимальных управленческих решений.	Учитывая закономерности функционирования современной экономики, разрабатывает стратегии развития и функционирования организации.	Учитывая закономерности функционирования современной экономики, разрабатывает стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений с целью принятия оптимальных управленческих решений.
<i>ИД-2 ПК-2.</i> Проводит оценку бизнес-проектов и разработку предложений по их совершенствованию на основе критериев финансово-экономической эффективности деятельности организации	Разрабатывает отдельные предложения по совершенствованию бизнес-проектов, но допускает существенные ошибки.	Разрабатывает отдельные предложения по совершенствованию бизнес-проектов	На основе оценки бизнес-проектов разрабатывает предложения по их совершенствованию.	На основе оценки бизнес-проектов разрабатывает предложения по их совершенствованию, с учетом критериев финансово-экономической эффективности деятельности организации
<i>ИД-3 ПК-2.</i> Анализирует показатели финансово-хозяйственной деятельности организации с использованием цифровых технологий	Не применяет цифровые технологии для анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности	Применяет отдельные цифровые технологии для фрагментарного анализа показателей финансово-хозяйственной	Применяет отдельные цифровые технологии для анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности	Применяет цифровые технологии для анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности организации

	организации	деятельности организации	организации	
<i>ПК-6. Способен обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.</i>				
Результаты обучения по дисциплине: <i>Индикатор:</i> <i>ИД-1 ПК-6.</i> Определяет миссию и стратегические цели развития фирмы	Не способен сформулировать миссию и стратегические цели развития фирмы	Формулирует миссию развития фирмы	Формулирует стратегические цели развития фирмы	Формулирует миссию и стратегические цели развития фирмы
<i>ИД-2 ПК-6.</i> Разрабатывает стратегический и операционный планы развития бизнеса	Не разрабатывает стратегический и операционный планы развития бизнеса	Разрабатывает операционный планы развития бизнеса, но допускает неточности в формулировках	Разрабатывает стратегический и операционный планы развития бизнеса, но без учета проведения соответствующей ценовой политики	Разрабатывает стратегический и операционный планы развития бизнеса с учетом проведения соответствующей ценовой политики
<i>ИД-3 ПК-6.</i> Рассчитывает потребности, результаты и эффекты реализации стратегических и операционных управленческих решений	Не рассчитывает потребности, результаты и эффекты реализации стратегических и операционных управленческих решений в области ценообразования	Рассчитывает потребности, результаты и эффекты реализации операционных управленческих решений в области ценообразования, но допускает существенные ошибки	Рассчитывает потребности, результаты и эффекты реализации стратегических и операционных управленческих решений в области ценообразования, но допускает отдельные неточности	Рассчитывает потребности, результаты и эффекты реализации стратегических и операционных управленческих решений в области ценообразования

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
		Семестр 3
1	a)	Какое определение цены наиболее верно применительно к современным условиям хозяйствования? a) Цена – денежное выражение стоимости товара. b) Цена – форма выражения ценности, полезности благ, проявляющаяся в процессе обмена. c) Цена – количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги. d) Цена – количество денег (или других товаров и услуг), за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги.
2	b)	Характер цен и методы их определения: a) Не зависят от системы экономического управления, господствующей в обществе. b) Зависят от системы экономического управления, господствующей в обществе. c) Сами диктуют форму управления экономикой.
3	d)	Максимизация прибыли – это: a) Функция цены. b) Задача государственной ценовой политики. c) Задача ценовой политики фирмы. d) Задача ценовой стратегии фирмы.
4	b)	Какая функция цены исторически более древняя? a) Функция стимулирования научно-технического прогресса. b) Учетно-измерительная функция. c) Функция балансировки спроса и предложения.
5	c)	Как формируются цены в условиях рыночной экономики? a) С ориентацией исключительно на изменение затрат в процессе производства. b) Главным образом в зависимости от потребительных свойств продукции и спроса на нее. c) С учетом спроса и предложения на рынке.
6	a)	Равновесная цена – цена, при которой равны: a) Объем спроса на товар и объем его предложения. b) Прибыль и затраты на производство товара. c) Объемы реального производства и потенциальные возможности производства.
7	c)	В чем главное различие понятий «оптовые» и «розничные» цены? a) В наличии (отсутствии) розничной торговой организации. b) В размере партии продажи товара. c) В категории покупателя, ради которого организована продажа (население или организация).
9	c)	Какие задачи призваны решать закупочные цены? a) Ограничение власти предприятий - монополистов. b) Обеспечение необходимой прибыли сельскохозяйственным производителям. c) Задачи государственной политики.
10	b)	Цены на условиях ФОБ и СИФ различаются: a) На величину торговой надбавки. b) На величину затрат на транспортировку. c) Условиями платежа.
11	c)	Предприятие-потребитель приобретает средства производства: a) По розничной цене. b) По себестоимости.

		с) По отпускной цене с добавлением посреднической надбавки (при на посредника).
12	a)	По какому товару продавец и покупатель скорее всего договорятся на усл цены франко-отправления? a) Уголь. b) Нефть трубопроводом. c) Сложные конструкции.
13	d)	С какой целью государство устанавливает нижний предел цены? a) Для решения социальных вопросов. b) Для обеспечения необходимой прибыли предприятия. c) Для поддержания научно-технического прогресса. d) В фискальных целях.
14	b)	Цены предложений устанавливаются главным образом в результате: a) Взаимодействия спроса и предложения. b) Учета условий производства. c) Учета условий спроса.
15	c)	Тендер позволяет приобрести товар: a) По максимальной цене. b) По цене, максимально отражающей качество товара. c) По минимальной цене.
16	b)	Правильно ли перечислены рычаги ценового регулирования в порядке убыв степени их жесткости: предел норматива рентабельности; ценовые коэффициенты; предел торговой надбавки; верхний абсолютный предел цен? a) Да. b) Нет.
17	a)	Для какого типа продукции возможно использование балльного (экспертного) метода ценообразования? a) Для аналогичной продукции производственно-технического назначения. b) Для взаимозаменяемой потребительской продукции.
18	b)	Для какой ситуации уровень цены, полученный расчетным методом, вероятно совпадет с ценой фактической сделки? a) Если продавец товара – монополист. b) Если рынок данного товара конкурентный.
19	c)	Какой метод правомерно использовать для стимулирования сбыта продукции? a) Метод полных издержек. b) Метод прямых издержек. c) Метод ценовых «комплектов».
20	a)	Образование цены по методу полных затрат состоит: a) В исчислении суммы прямых и косвенных затрат по конкретному продукту и добавлении к ней определенной величины прибыли. b) В исчислении суммы только прямых затрат и добавлении к ней определенной величины прибыли, из сумм которой потом погашаются косвенные расходы. c) В исчислении суммы расходов на весь ассортимент выпускаемой продукции последующим подразделением ее по видам.
21		Что служит экономической основой для применения скидки на количество (чем больше объем партии производимого и реализуемого товара, тем дешевле единица товара)? a) Различие постоянных и переменных затрат в составе себестоимости. b) Различие прямых и косвенных затрат в себестоимости продукции. c) Различие производительных и непроизводительных затрат в составе себестоимости продукции.
22	d)	Для какого типа продукции целесообразно использование

		параметрических методов ценообразования? a) Для взаимозаменяемой. b) Для дополняемой. c) Для аналогичной. d) Для аналогичной с количественно определяемыми параметрами.
23	a)	Франкировка – это: a) Форма учета в цене транспортных расходов. b) Форма учета в цене торговых наценок. c) Вид группировки затрат, входящих в себестоимость.
24	a)	Какое требование обязательно должно соблюдаться при использовании м ценовых подарков? a) Характер подарка должен быть ориентирован на потребителя осно товара. b) В качестве товара-подарка целесообразно использовать продукции имеющую спроса.
25	c	Для каких типов продукции возможно использование стратегии «с сливок»? a) Для сырьевых товаров. b) Для зерновых культур. c) Для модных швейных изделий.
26	a)	Государственное регулирование цен наиболее развито и распространено: a) В планово-централизованной системе управления экономикой. b) В чисто рыночной системе управления экономикой. c) В смешанной системе управления экономикой.
27	b)	При каких условиях возможно использование ценовой дискриминации? a) При высокой степени обновляемости продукции. b) При значительной разнице в доходах потребителей. c) При условии, что покупатели взаимосвязаны.
28	b)	Что такое декларирование цен? a) Вид ценовой стратегии. b) Форма государственного контроля за ценами на продукцию предпри монополистов. c) Форма ценовой конкуренции.
29	a)	Как начисляются налоги на отпускную цену? a) Сначала акциз, потом НДС. b) Сначала НДС, потом акциз. c) Очередность значения не имеет.
30	c)	Цена, по которой продукция может быть в настоящее время реализова отечественном рынке, должна включать в себя: a) Издержки производства. b) Издержки производства и прибыль. c) Издержки производства, прибыль и косвенные налоги.
31	b)	Торговая надбавка – это: a) Затраты торговой организации, состоящие из затрат на оплату труда, ар помещения и прочих затрат. b) Цена на услугу торговой организации, включающая издержки обращения НДС и прибыль торговой организации. c) Прибыль, получаемая торговой организацией в результате тельности.
32	d)	Какое определение приемлемо для категории «торговая надбавка»? a) Прямой налог. b) Косвенный налог.

		с) Акциз. d) Все ответы неверны.
33	b)	Издержки обращения – это: a) Затраты посреднических организаций. b) Затраты по транспортировке. c) Затраты на производство товара.
34	b)	Издержки производства – это: a) Расходы, связанные с содержанием производственного оборудования. b) Сумма всех затрат на производство продукции. c) Сумма денег, получаемая изготовителем при реализации продукции.
35	c)	При подсчете полной себестоимости конкретного вида изделий косвенные расходы: a) Не учитываются. b) Непосредственно относятся на те виды продукции, с производством которых они связаны. c) Распределяются между изделиями на их себестоимость пропорционально определенным критериям.
36		Сущность цены и стоимости, их взаимосвязь
37		Функции цены
38		Уровень цен и факторы, влияющие на него
39		Цена и издержки
40		Понятие системы цен
41		Система цен, их виды и классификация
42		Виды цен в зависимости от сфер торговли
43		Виды цен, различающиеся степенью и способами регулирования
44		Состав и структура цены
45		Себестоимость в составе цены
46		Классификация затрат по различным критериям
47		Прибыль в составе цены
48		Специфика расчетных методов ценообразования
49		Преимущества и недостатки расчетных методов
50		Специфика рыночных методов ценообразования
51		Преимущества и недостатки рыночных методов
52		Принципы международного ценообразования.
53		Специфика параметрических методов ценообразования
54		Преимущества и недостатки параметрических методов
55		Особенности продовольственного ценообразования.
56		Формирование розничных цен на продовольственные товары.
57		Государственное влияние на ценообразование в сфере продовольствия.
58		Понятие и этапы разработки ценовой стратегии предприятия
59		Виды ценовых стратегий
60		Транспортные тарифы.
61		Ценообразование на услуги различных видов транспорта.
62		Ценообразование на социальные услуги.
63		Понятие и характерные черты услуги. Особенности ценообразования в сфере услуг.
64		Ценообразование на услуги здравоохранения и образования.
65		Ценообразование на рынке научно-технической продукции.
66		Специфика научно-технической продукции.
67		Порядок расчета цен на научно-техническую продукцию.
68		Регулирование цен на цен на научно-техническую продукцию.

69		Мировые цены, их понятие и виды.
70		Предположим, что фирма на условиях скользящих цен получила заказ на поставку какого-либо оборудования. Дата получения заказа – 2021 год, поставки – 2025 год. Предложенные поставщиком условия скользящего оптового ценника имеют следующую раскладку цены на составляющие: - стоимость материалов – 50 %; - стоимость рабочей силы – 25 %; - постоянные расходы – 25 %. Предполагается, что за период действия контракта цены на материалы вырастут на 17 %, а ставки номинальной заработной платы повысятся в машиностроении на 25 %. Приняв базисную цену за 100 условных единиц, определить по формуле скользящего процента процент повышения цены.
71		Определите: а) оптовую цену предприятия; б) розничную цену; в) структуру розничной цены. Исходные данные: - полная себестоимость изделия – 40 ден. ед.; - Уровень рентабельности затрат – 20%; - НДС – 6 ден. ед.; - наценка посреднических организаций – 5 ден. ед.; - торговая надбавка – 15% к отпускной цене посредника.
72		Определите: а) оптовую цену предприятия; б) отпускную цену посредников; в) НДС; г) структуру розничной цены. Исходные данные: - полная себестоимость изделия – 40 ден. ед.; - норматив рентабельности – 25% к себестоимости; - розничная цена изделия – 100 ден. ед.; - скидка посреднической организации – 10% к розничной цене; - торговая скидка – 20% к розничной цене.
73		Определите: а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие; б) оптовую цену предприятия; в) отпускную цену предприятия; г) снабженческо-сбытовую надбавку; д) торговую надбавку; е) розничную цену изделия; ж) структуру розничной цены изделия. Исходные данные: - коммерческая себестоимость изделия – 90 ден. ед.; - уровень рентабельности – 25% к себестоимости; - акциз – 15 ден. ед. на единицу изделия; - НДС – 10% от оптовой цены предприятия без НДС; - снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 20% от покупной цены; - торговая надбавка – 10% от продажной цены посреднической организации.
74		Фирма выпускает пять видов продукции. Объем выпуска, цены и переменные затраты по видам продукции А – Д приведены в таблице. Сумма постоянных расходов фирмы составляет 52400 ден. ед.

		Дайте заключение о целесообразности (прибыльности) выпускаемого ассортимента продукции и рекомендации по его изменению, если это необходимо. Анализ должен быть проведен по методу полной себестоимости (с разделением постоянных затрат пропорционально переменным) и по методу кратчайшей себестоимости. <table><tr><th rowspan="2">Показатели</th><th colspan="5">Виды продукции</th></tr><tr><th>А</th><th>Б</th><th>В</th><th>Г</th><th>Д</th></tr><tr><td>1. Объем выпуска, шт.</td><td>400</td><td>250</td><td>450</td><td>300</td><td>500</td></tr><tr><td>2. Цена реализации, ден. ед.</td><td>160</td><td>180</td><td>115</td><td>210</td><td>130</td></tr><tr><td>1. Переменные расходы на весь выпуск, ден. ед.</td><td>35 000</td><td>27 000</td><td>35 000</td><td>30 000</td><td>65 000</td></tr></table>	Показатели	Виды продукции					А	Б	В	Г	Д	1. Объем выпуска, шт.	400	250	450	300	500	2. Цена реализации, ден. ед.	160	180	115	210	130	1. Переменные расходы на весь выпуск, ден. ед.	35 000	27 000	35 000	30 000	65 000
Показатели	Виды продукции																														
	А	Б	В	Г	Д																										
1. Объем выпуска, шт.	400	250	450	300	500																										
2. Цена реализации, ден. ед.	160	180	115	210	130																										
1. Переменные расходы на весь выпуск, ден. ед.	35 000	27 000	35 000	30 000	65 000																										
75		Фирма может заключить договор на поставку 5 000 шт. изд. по цене 350 ден. ед. за штуку. Переменные расходы на единицу продукции составляют 125 ден. ед. Сумма постоянных расходов равна 700 000 ден. ед. Определить: 1) минимальный объем заказа, в натуральных показателях, обеспечивающий безубыточность фирмы; 2) предел снижения цены; 3) маржинальную прибыль; 4) определить точку безубыточности, количество изделий, обеспечивающий минимальный объем заказа, маржинальную прибыль, если предприятие сдвигает цену до 280 ден. ед. за шт.																													
76		Перед фирмой стоит следующая ценовая проблема. Минимальная цена продажи составляет 500 ден. ед. при производстве 20 изделий и 400 ден. ед. при производстве 40 изделий. В течение определенного периода времени имеет место дефицит покупателей, заинтересованных в продукции фирмы. Половина из них недовольна и желает приобрести продукт только в начале каждого периода, если приходится платить по 500 ден. ед. за 1 изделие. Другая половина чувствительна к уровню цены и готова купить продукт в любое время, но не дороже 300 ден. ед. за 1 изделие. По какой цене фирма должна продать товар?																													
77		Имеется конкурентный рынок, затраты на котором тесно связаны со степенью освоения производства. Есть четыре фирмы – А, В, С и Д, каждая выпускает по 1000 шт. продукции, но у фирмы А больше опыта, средние затраты на единицу продукции минимальны и равны 3,75 тыс. ден. ед. Цены на единицу продукции в настоящее время составляют 5 тыс. ден. ед. Потребители чувствительны к уровню цены и немедленно реагируют на ее изменение. Какую ценовую стратегию стоит выбрать фирме А?																													
78		Фирмы могут производить товары двух уровней качества. Минимальная цена продажи товара низкого качества составляет 30 ден. ед., высокого – 50 ден. ед. Предположим, что во избежание конфликтов престижа каждая фирма выбирает производство товара только одного качества и может продавать его по любой цене – 30 или 50 ден. ед. за единицу. Примем для удобства, что некоторые фирмы продают товар высокого качества – по 50 ден. ед., а низкого качества – по 30 ден. ед. за единицу. Покупатели с легкостью найдут самую низкую цену (затраты времени незначительны), позвонив по телефону или просмотрев прейскурант. Они предпочитают более высокое качество, но для изучения справочников и деления дифференциации качества потребуется затратить 1 час.																													

	Какую стратегию покупок предпочтут покупатели и какова будет стратегия ценообразования фирм?
--	--

2. Описание шкал оценивания

Результаты обучения по дисциплине «Ценообразование в отраслях и сферах деятельности» соотнесенные с индикаторами достижения компетенций ПК-2, ПК-6 оцениваются по пятибалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно».

3. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами при ответе на практикоориентированные вопросы, принимает правильные управленческие решения, владеет навыками и приемами решения практических задач, выполняет тестовые задания на 100 процентов. Результаты обучения по дисциплине в рамках освоения компетенций ПК-2, ПК-6 достигнуты на высоком уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами ответов на них, правильно применяет теоретические положения при решении практических задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения, выполняет тестовые задания на 70 процентов. Результаты обучения по дисциплине в рамках освоения компетенций ПК-2, ПК-6 достигнуты на хорошем уровне.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при ответе на вопросы и при выполнении практических заданий и решении кейс-задач, выполняет тестовые задания на 50 процентов. Результаты обучения по дисциплине в рамках освоения компетенций ПК-2, ПК-6 достигнуты на базовом уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями отвечает на вопросы, допускает существенные ошибки при решении заданий практического уровня, выполняет тестовые задания на 49 процентов и ниже. Результаты обучения по дисциплине в рамках освоения компетенций ПК-2, ПК-6 не достигнуты.