

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ В.Ф. УТКИНА»

Кафедра «Экономика, менеджмент и организация производства»

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

**Б1.В.10 «ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ
ПРОДАЖ»**

Направление подготовки
38.04.02 Менеджмент

Направленность (профиль) подготовки
«Производственный менеджмент»

Квалификация выпускника – магистр

Форма обучения – заочная

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Оценочные материалы – это совокупность учебно-методических материалов (контрольных заданий, описаний форм и процедур проверки), предназначенных для оценки качества освоения обучающимися данной дисциплины как части ОПОП.

Цель – оценить соответствие знаний, умений и владений, приобретенных обучающимся в процессе изучения дисциплины, целям и требованиям ОПОП.

Контроль знаний обучающихся проводится в форме промежуточной аттестации. Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена в виде ответов на теоретические и практические тестовые вопросы.

2. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Контролируемые разделы (темы) дисциплины (результаты по разделам)	Код контролируемой компетенции (или её части)	Вид, метод, форма оценочного мероприятия
Тема 1. Политика ценообразования.	ПК-2.1	Экзамен
Тема 2. Стимулирование продаж.	ПК-2.1	Экзамен

3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Сформированность компетенции в рамках освоения данной дисциплины оценивается по трехуровневой шкале:

- 1) пороговый уровень является обязательным для всех обучающихся по завершении освоения дисциплины;
- 2) продвинутый уровень характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенций по завершении освоения дисциплины;
- 3) эталонный уровень характеризуется максимально возможной выраженностью компетенций и является важным качественным ориентиром для самосовершенствования.

Уровень освоения компетенций, формируемых дисциплиной:

описание критериев и шкалы оценивания экзамена

Шкала оценивания	Критерий
оценка «отлично» (эталонный уровень)	уровень усвоения материала, предусмотренного программой: процент верных ответов на тестовые вопросы от 85 до 100%
оценка «хорошо» (продвинутый уровень)	уровень усвоения материала, предусмотренного программой: процент верных ответов на тестовые вопросы от 75 до 84%
оценка «удовлетворительно» (пороговый уровень)	уровень усвоения материала, предусмотренного программой: процент верных ответов на тестовые вопросы от 65 до 74%
оценка «неудовлетворительно»	уровень усвоения материала, предусмотренного программой: процент верных ответов на тестовые вопросы от 0 до 64%

4. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

4.1. Промежуточная аттестация

Коды компетенций	Результаты освоения ОПОП Содержание компетенций
ПК-2	Способен разрабатывать и реализовывать маркетинговые программы с

Коды компетенций	Результаты освоения ОПОП Содержание компетенций
	использованием элементов комплекса маркетинга
ПК-2.1	Разрабатывает, внедряет и совершенствует политики ценообразования и стимулирования продаж

а) типовые тестовые задания закрытого и открытого типа:

1. Стратегические аспекты ценовой политики содержат в себе:

- 1) договорные мероприятия по установлению и изменению цен, направленные на регулирование деятельности всей производственной и товаропроизводящей сети фирмы и на поддержание конкурентоспособности производимых товаров и услуг;
- 2) мероприятия краткосрочного и разового характера;
- 3) мероприятия, направленные на устранение деформации, которая возникает в деятельности товаропроизводящей сети вследствие непредвиденных изменений цен на рынке.

2. Укажите, какие выделяют методы стимулирования продаж:

- 1) ценовое стимулирование;
- 2) натуральное стимулирование;
- 3) игровое стимулирование;
- 4) услужливое стимулирование.

3. Установление цен на основе затратного метода следует квалифицировать как активное или пассивное ценообразование:

Ответ: *пассивное*

4. Установление цен с целью достижения наиболее выгодных объемов продаж и ценового уровня прибыльности следует квалифицировать как активное или пассивное ценообразование:

Ответ: *активное*

5. Административное вмешательство государства в установление определенных правил ценообразования является:

- 1) косвенным регулированием цен;
- 2) прямым регулированием цен;
- 3) рыночным саморегулированием.

6. К прямым методам регулирования цен можно отнести:

- 1) установление предельного норматива рентабельности;
- 2) установление рекомендательных цен по важнейшим видам продукции;
- 3) изменение налога на прибыль.

7. Комплекс мероприятий, направленных на привлечение большего числа покупателей с целью увеличения их сбыта – это:

Ответ: *стимулирование продажи товаров*

8. Перечислите этапы процесса продаж

Ответ: *инициирование интереса, презентация продукта, согласование условий, оплата и отгрузка*

б) типовые практико-ориентированные задания:

1. Себестоимость изготовления единицы продукции равна 1000 руб., а планируемая производителем рентабельность – 18%. Определите прибыль, включаемую в цену единицы

продукции. Какой показатель необходимо учитывать?

Решение

$$1000 \cdot 0,18 = 180 \text{ руб.}$$

Учитывается уровень рентабельности продукции.

2. По условию предыдущей задачи (вопрос 1) определите отпускную цену товара, если ставка НДС составляет 20%, а ставка акциза – 20%. Что включают в состав отпускной цены товара?

Решение

$$1000 \cdot 1,18 \cdot 1,2 \cdot 1,2 = 1699,2 \text{ руб.}$$

В состав отпускной цены товара включают себестоимость, прибыль, НДС и акциз.

3. Определить прибыль, получаемую с реализации единицы товара, если свободная розничная цена товара – 1200 руб., рентабельность продукции – 20%, акциз – 100 руб., НДС – 20%. Поясните порядок расчета.

Решение

$$(1200/1,2 - 100)/1,2 \cdot 0,2 = 150 \text{ руб.}$$

Сначала розничная цена освобождается от НДС и акциза, затем, с помощью известного уровня рентабельности определяем прибыль.

4. По условию предыдущей задачи (вопрос 3) определить сумму косвенных налогов, получаемую с реализации единицы товара. Какие налоги являются косвенными?

Решение

$$1200/1,2 \cdot 0,2 + 100 = 300 \text{ руб.}$$

Косвенные налоги – акциз и НДС.

5. Себестоимость изготовления единицы продукции равна 100 руб., а планируемая производителем рентабельность – 25%. Определите размер прибыли по изделию. Какой показатель необходимо учитывать?

Решение

$$100 \cdot 0,25 = 25 \text{ руб.}$$

Учитывается уровень рентабельности продукции.

6. По условию предыдущей задачи (вопрос 5) определите структуру отпускной цены предприятия (без учета налогов). Какой показатель имеет больший удельный вес?

Решение

$$\text{Отпускная цена} = 100 \cdot 1,25 = 125 \text{ руб.}$$

$$\text{Удельный вес себестоимости} 100/125 = 0,8 \text{ или } 80\%$$

$$\text{Удельный вес прибыли} 25/125 = 0,2 \text{ или } 20\%$$

Себестоимость имеет больший удельный вес в структуре отпускной цены предприятия.

7. Себестоимость производства единицы продукции равна 2000 руб., прибыль по изделию 500 руб. Ставка НДС составляет 20%. Определите НДС по изделию в денежном выражении. Что является базой для расчета НДС?

Решение

$$(2000 + 500) \cdot 0,2 = 500 \text{ руб.}$$

Базой для расчета НДС является себестоимость единицы продукции и прибыль.

8. По условию предыдущей задачи (вопрос 7) определите цену изделия. Что входит в состав цены?

Решение

$$(2000 + 500) \cdot 1,2 = 3000 \text{ руб.}$$

В состав цены входит себестоимость единицы продукции, прибыль и НДС.

9. Определить себестоимость товара, если свободная розничная цена товара – 700 руб., рентабельность производства – 25%, акциз – 10%, НДС – 20%. Поясните порядок расчета.

Решение

$$700/1,2/1,1/1,25 = 424,24 \text{ руб.}$$

Сначала розничная цена освобождается от НДС и акциза, затем, с помощью известного

уровня рентабельности освобождается от прибыли.

10. По условию предыдущей задачи (вопрос 9) определите прибыль по изделию. Что является базой для расчета прибыли?

Решение

$$700/1,2/1,1/1,25*0,25 = 106 \text{ руб.}$$

Базой для расчета прибыли является себестоимость.

11. По условию предыдущей задачи (вопрос 9) определите акциз по изделию в денежном выражении. Что является базой для расчета акциза?

Решение

$$700/1,2/1,1*0,1 = 53 \text{ руб.}$$

Базой для расчета акциза является себестоимость и прибыль.

12. Определите оптовую цену продукции предприятия, если оптовая база продает товар по цене 200 руб. за единицу продукции. Надбавка оптовой базы 20 руб. Предприятие и оптовая база освобождены от уплаты НДС. Поясните порядок расчетов.

Решение

$$200-20 = 180 \text{ руб.}$$

Оптовая цена продукции предприятия определяется как разница между ценой оптовой базы и оптовой надбавкой.

13. По условию предыдущей задачи (вопрос 12) определите надбавку оптовой базы в % к оптовой цене предприятия. Сделайте вывод.

Решение

$$20/180 = 0,11 \text{ или } 11\%.$$

Надбавка оптовой базы на основе оптовой цены предприятия составляет 11%

14. По условию предыдущей задачи (вопрос 12) определите надбавку оптовой базы в % к цене оптовой базы. Сделайте вывод.

Решение

$$20/200 = 0,1 \text{ или } 10\%.$$

Надбавка оптовой базы на основе цены оптовой базы составляет 10%

15. Определите розничную цену на товар, поступающий в предприятие розничной торговли от предприятия оптовой торговли по цене 250 руб. (без НДС), уровень торговой надбавки – 25 %, НДС 20%. Что является базой для расчета розничной цены?

Решение

$$250*1,25*1,2 = 375 \text{ руб.}$$

Базой для расчета розничной цены является цена предприятия оптовой торговли без НДС.

16. По условию предыдущей задачи (вопрос 15) определите НДС розничной торговли в денежном выражении. Сделайте вывод.

Решение

$$250*1,25*0,2 = 62,5 \text{ руб.}$$

НДС розничной торговли составляет 62,5 руб.

17. Определите размер торговой надбавки на товар (в рублях), поступающий в розничную торговлю с оптовой базы. Цена оптовой базы на единицу товара 120 руб., в том числе НДС 20 руб., торговая надбавка 15%. Что является базой для расчета торговой надбавки?

Решение

$$(120-20)*0,15 = 15 \text{ руб.}$$

Базой для расчета торговой надбавки является цена оптовой базы без НДС.

18. По условию предыдущей задачи (вопрос 17) определите розничную цену единицы товара. Поясните порядок расчетов.

Решение

$(120-20)*1,15*1,2 = 138$ руб.

Базой для расчета торговой надбавки является цена оптовой базы без НДС. Затем определяется НДС розничной торговли.

Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СОГЛАСОВАНО

ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ, Евдокимова Елена Николаевна, Заведующий
кафедрой ЭМОП

Простая подпись