

Подписан: Скоков

Р.Ю., ректор ВИЭПП

Дата: 2026-01-19 13:

Приложение 2 к рабочей программе

02:30 профессионального модуля

«Ценообразование в торговой деятельности»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЛЖСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВА»

Волжский социально-педагогический колледж

**Фонд оценочных средств
по междисциплинарному курсу
«Ценообразование в торговой деятельности»**

Специальность:
38.02.08 Торговое дело

Уровень образования:
среднее профессиональное образование

Квалификация выпускника:
специалист торгового дела

Содержание

1 Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания	3
2 Типовые контрольные задания, необходимые для оценки результатов обучения, характеризующих формирование компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	17
2.1 Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля	17
2.2 Типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по междисциплинарному курсу	18
2.2.1 Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по междисциплинарному курсу.....	18
2.2.2 Задания для самостоятельной работы.....	18
2.2.3 Тесты по междисциплинарному курсу	19
2.2.4 Типовые задания	22
2.3 Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по междисциплинарному курсу	24
2.3.1 Примерный перечень вопросов к экзамену по междисциплинарному курсу.....	24
2.3.2 Примерный экзаменационный билет по дисциплине	25

1 Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	- знает актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности; - умеет распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	- имеет базовые знания актуального профессионального и социального контекста, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности; - умеет по инструкции преподавателя распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	удовлетворительно
		- знает актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности; - умеет на основе типовых примеров распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	хорошо

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		- знает актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности; - умеет самостоятельно распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	отлично
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	- знает приемы структурирования информации; - умеет определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.	- имеет базовые знания о приемах структурирования информации; - умеет по инструкции преподавателя определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.	удовлетворительно
		- знает приемы структурирования информации; - умеет на основе типовых примеров определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее	хорошо

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.	
		- знает приемы структурирования информации; - умеет самостоятельно определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.	отлично
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	- знает содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы финансовой грамотности; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты; - умеет определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную	- имеет базовые знания о содержании актуальной нормативно-правовой документации; современной научной и профессиональной терминологии; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы финансовой грамотности; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты; - умеет по инструкции преподавателя определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной	удовлетворительно

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять источники финансирования.	деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять источники финансирования.	
		- знает содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы финансовой грамотности; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты; - умеет на основе типовых примеров определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять источники финансирования.	хорошо
		- знает содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы финансовой грамотности; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты;	отлично

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		- умеет самостоятельно определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять источники финансирования.	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	- знает психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - умеет организовывать работу коллектива и команды.	- имеет базовые знания о психологических основах деятельности коллектива, психологических особенностях личности; - умеет по инструкции преподавателя организовывать работу коллектива и команды.	удовлетворительно
		- знает психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - умеет на основе типовых примеров организовывать работу коллектива и команды.	хорошо
		- знает психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - умеет самостоятельно организовывать работу коллектива и команды.	отлично
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке	- знает особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений; - умеет грамотно излагать свои	- имеет базовые знания об особенностях социального и культурного контекста; правилах оформления документов и построения устных сообщений; - умеет по инструкции преподавателя грамотно	удовлетворительно

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе.	излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе.	
		- знает особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений; - умеет на основе типовых примеров грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе.	хорошо
		- знает особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений; - умеет самостоятельно и грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе.	отлично
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных	- знает правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; - умеет соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления	- имеет базовые знания о правилах экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; - умеет по инструкции преподавателя соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства.	удовлетворительно

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
ситуациях;	ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства.	- знает правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; - умеет на основе типовых примеров соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства.	хорошо
		- знает правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; - умеет самостоятельно соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства.	отлично
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	- знает правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум,	- имеет базовые знания о правилах построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной	удовлетворительно

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; правила чтения текстов профессиональной направленности; - умеет понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересные профессиональные темы.	деятельности; правила чтения текстов профессиональной направленности; - умеет по инструкции преподавателя понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересные профессиональные темы.	
		- знает правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; правила чтения текстов профессиональной направленности; - умеет на основе типовых примеров понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересные профессиональные темы.	хорошо
		- знает правила построения простых и сложных	отлично

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; правила чтения текстов профессиональной направленности; - умеет самостоятельно понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	- знает порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен. - умеет обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных; - имеет практический опыт проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	- имеет базовые знания о порядке составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен. - умеет по инструкции преподавателя обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных; - имеет практический опыт проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	удовлетворительно
		- знает порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен. - умеет на основе типовых примеров обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары,	хорошо

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		работы, услуги; работать с информационной базой данных; - имеет практический опыт самостоятельного решения профессиональных задач, внося коррективы в алгоритм действий, осуществляя координирование хода работы, способностью переносить знания и умения на новые условия при проведении сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	
		- знает порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен. - умеет самостоятельно обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных; - имеет практический опыт решения профессиональных задач повышенной сложности и в нестандартных условиях при проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	отлично
ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	- знает виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; методы оценки конкурентной среды. - умеет анализировать текущую рыночную конъюнктуру. - имеет практический опыт установления конкурентных преимуществ товара на	- имеет базовые знания о видах конкуренции, показателях оценки конкурентоспособности; методах оценки конкурентной среды. - умеет по инструкции преподавателя анализировать текущую рыночную конъюнктуру. - имеет практический опыт установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках по инструкции преподавателя.	удовлетворительно
		- знает виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; методы оценки	хорошо

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	внутреннем и внешних рынках.	конкурентной среды. - умеет на основе типовых примеров анализировать текущую рыночную конъюнктуру. - имеет практический опыт самостоятельного решения профессиональных задач, внося коррективы в алгоритм действий, осуществляя координирование хода работы, способностью переносить знания и умения на новые условия при установлении конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.	
		- знает виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; методы оценки конкурентной среды. - умеет самостоятельно анализировать текущую рыночную конъюнктуру. - имеет практический опыт решения профессиональных задач повышенной сложности и в нестандартных условиях при установлении конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.	отлично
ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	- знает нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основные функции бизнес-плана; классификацию основных типов бизнес-планов; методологию и процессы развития бизнес-идеи; порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью. - умеет применять нормы	- имеет базовые знания о нормах российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основные функции бизнес-плана; классификацию основных типов бизнес-планов; методологию и процессы развития бизнес-идеи; порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью. - умеет по инструкции преподавателя применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность	удовлетворительно

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; обосновывать и оценивать цели и ценности; представлять идеи, дизайн, видения и решения; применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации. - имеет практический опыт применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов по инструкции преподавателя.	подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; обосновывать и оценивать цели и ценности; представлять идеи, дизайн, видения и решения; применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации. - имеет практический опыт применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов по инструкции преподавателя.	
	средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации. - имеет практический опыт применения норм российского законодательства в области	- знает нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основные функции бизнес-плана; классификацию основных типов бизнес-планов; методологию и процессы развития бизнес-идеи; порядок	хорошо

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	регулирования предпринимательской деятельности; использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью. - умеет на основе типовых примеров применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; обосновывать и оценивать цели и ценности; представлять идеи, дизайн, видения и решения; применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации. - имеет практический опыт самостоятельного решения профессиональных задач, внося коррективы в алгоритм действий, осуществляя координирование хода работы, способностью переносить знания и умения на новые условия при применении норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; использовании информации специализированных сайтов для организации	

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	
		- знает нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основные функции бизнес-плана; классификацию основных типов бизнес-планов; методологию и процессы развития бизнес-идеи; порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью. - умеет самостоятельно применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; обосновывать и оценивать цели и ценности; представлять идеи, дизайн, видения и решения; применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые	отлично

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		электронные презентации. - <i>имеет практический опыт</i> решения профессиональных задач повышенной сложности и в нестандартных условиях при применении норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	

2 Типовые контрольные задания, необходимые для оценки результатов обучения, характеризующих формирование компетенций в процессе освоения образовательной программы

2.1 Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля

1. Цена — это:
 - а) количественное выражение стоимости товара или услуги в денежных единицах;
 - б) стоимость товаров, умноженная на количество единиц;
 - в) мера полезности товара для потребителя;
 - г) вознаграждение продавца за продажу товара.
2. Покупатель готов приобрести большее количество товара при условии, что:
 - а) цена повышается;
 - б) цена понижается;
 - в) предложение уменьшается;
 - г) спрос возрастает.
3. Термин «предельная полезность» означает:
 - а) максимальную выгоду покупателя от потребления последней единицы товара;
 - б) общую выгоду от всех покупок товара;
 - в) минимальное удовлетворение от товара;
 - г) разницу между ценой и стоимостью товара.
4. Эластичность спроса по цене измеряет:
 - а) чувствительность объема спроса к изменению цены товара;
 - б) чувствительность производителя к изменению цен на сырье;
 - в) соотношение цены и дохода покупателей;
 - г) скорость изменения доходов производителей.
5. Если эластичность спроса по цене больше 1, то спрос считается:
 - а) эластичным;
 - б) неэластичным;
 - в) абсолютно эластичным;
 - г) совершенно неэластичным.
6. Если производитель снизит цену на товар, а покупатели покупают больше товара, то такая реакция спроса свидетельствует о:
 - а) прямой зависимости спроса от цены;
 - б) обратной зависимости спроса от цены;
 - в) нулевой чувствительности спроса к цене;
 - г) невозможности изменения спроса.
7. Цена товара отражает:
 - а) исключительно себестоимость производства;
 - б) издержки производства плюс ожидаемую прибыль;
 - в) исключительно предпочтение потребителей;
 - г) только рыночную конъюнктуру.
8. Параметр, который влияет на величину спроса, кроме цены:
 - а) реклама;
 - б) сезонность;
 - в) мода;
 - г) все перечисленные варианты.
9. Кривая спроса отображает:
 - а) прямую зависимость между спросом и предложением;
 - б) обратную зависимость между количеством требуемого товара и его ценой;
 - в) прямую зависимость между объемом предложения и ценой;
 - г) постоянные затраты производства.

10. Величина предложения товара прямо зависит от:

- а) цен на комплектующие и сырье;
- б) предпочтений потребителей;
- в) моды и сезона;
- г) рекламы и продвижения товара.

2.2 Типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по междисциплинарному курсу

2.2.1 Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по междисциплинарному курсу

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
Контрольный опрос	Контрольный опрос – это метод оценки уровня освоения компетенций, основанный на непосредственном (беседа, интервью) или опосредованном (анкета) взаимодействии преподавателя и студента. Источником контроля знаний в данном случае служит словесное или письменное суждение студента	Примерный перечень вопросов к экзамену. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
Собеседование	Собеседование – это один из методов контрольного опроса, представляющий собой относительно свободный диалог между преподавателем и студентом на заданную тему	Примерный перечень вопросов к экзамену. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
Тестовые задания	Тестирование - удовлетворяющая критериям исследования эмпирико-аналитическая процедура оценки уровня освоения компетенций студентами	Тесты по дисциплине
Самостоятельное решение задач	Метод, при котором обучающиеся приобретают навыки творческого мышления, самостоятельного решения проблем теории и практики.	Типовые задания

2.2.2 Задания для самостоятельной работы

1. Фирма выпускает два вида изделий - «В» и «Д». Затраты на производство единицы товара В составляют 5 тыс. руб.; на производство товара С - 2 тыс. руб. Определить прибыль и цену каждого вида товара, если их рентабельность одинакова и составляет 20% от себестоимости.

2. Фирма выпускает два вида товаров - «В» и «Д». Затраты на производство единицы изделия «В» составляют 5 тыс. руб., на производство изделия «Д» - 2 тыс. руб. Фондоёмкость единицы изделия «В» составила 100 тыс. руб., изделия «Д» - 10 тыс. руб. Рентабельность производства обоих видов продукции проектируется на уровне 10% к фондоёмкости продукции. Определить проектируемую прибыль и цену каждого товара.

3. Фирма реализует товар по цене 30 тыс. руб./т при объеме производства 1000 тонн. Поступает предложение о продаже дополнительно 200 т продукта по цене 22 тыс. руб./т. Оценить целесообразность принятия предложения, если прямые издержки составляют 20 тыс. руб./т, а суммарные косвенные (условно постоянные) затраты - 5000 тыс. руб. на весь объем производства.

4. Компания будет использовать свои производственные мощности на 80% и выпускать 1000 ед. продукции. Полные затраты составляют 100 тыс. руб., рентабельность

продукции - 20%. Определить интервал цены от безубыточности до рентабельности 20%.

5. Определить, как изменение цен на сырье повлияет на критический объем выпуска продукции. Цена единицы товара составляет 1000 руб., удельные переменные затраты составляют 750 руб./ед., общие постоянные (косвенные) затраты - 120000 руб. Цены на сырье возрастут на 10%, общий рост переменных затрат, в которые включаются затраты на сырье, составит 5%.

6. Фирма проектирует получить 2000 тыс. руб. прибыли. Определить объем производства, при котором цель будет достигнута, если цена товара составляет 15 руб./ед., условно постоянные затраты - 6000 тыс. руб., а удельные переменные затраты - 5 руб./ед.

7. Предприятие выпускает три вида продукции - А, В и С. Выбрать наиболее рентабельные виды продукции по отношению:

а) к полным издержкам (по полной прибыли);

б) к прямым издержкам (по маржинальной прибыли).

Исходные данные для решения: объем производства товаров (единиц): А - 600, В - 200, С - 100.

Выручка от реализации продукции (тыс. руб.): А = 150, В = 400, С = 385.

Прямые затраты (тыс. руб.): А = 70; В = 150; С = 200.

Косвенные затраты составляют 380 (тыс. руб.).

8. Определить свободную отпускную цену на подакцизный товар, включая НДС, а также сумму акцизов и налога на добавленную стоимость. Исходные данные: оптовая цена, включающая издержки производства и прибыль, составляет 1000 руб., ставка акциза - 30% к отпускной цене, налог на добавленную стоимость - 10%.

9. Определить величину акциза, НДС и оптовой цены в регулируемой розничной цене, если регулируемая цена за единицу товара - 30 руб./ед.; торговая скидка (наценка) - 10%, НДС в регулируемой цене - 16,67%, ставка акциза - 80%.

10. На территорию РФ ввозится бывший в употреблении автомобиль не для коммерческого использования. Определить розничную цену импортного товара. Исходные данные: объем двигателя - 1500 см³; таможенная стоимость (Тс) - 5000 дол. США; таможенная пошлина (П) - 0,5 ЭКЮ/см³; таможенный сбор (С) - 0,05% от таможенной стоимости. Ставка акциза (На) - 5%, ставка НДС (Нн) - 20%, торговая наценка (Нт) - 20%. Курс доллара = 80 руб. за доллар. 1 ЭКЮ = 1,2 дол.

2.2.3 Тесты по междисциплинарному курсу

1. Что из перечисленного верно характеризует цену как экономическую категорию?

А) Цена — это мера полезности товара для потребителя.

В) Цена — это количество денег, выражающее стоимость товара или услуги.

С) Цена — это эквивалент заработной платы, выплаченной работникам при изготовлении товара.

Д) Цена — это средство манипулирования рынком производителями.

2. Что такое цена предложения?

А) Максимальная сумма, которую потребитель готов отдать за товар.

В) Среднерыночная стоимость аналогичных товаров.

С) Минимальная сумма, за которую производитель соглашается продавать товар.

Д) Скидка, предлагаемая покупателям в особых акциях.

3. Кто впервые предложил теорию трудовой стоимости, лежащую в основе классической трактовки цены?

А) Карл Маркс.

В) Адам Смит.

С) Джон Мейнард Кейнс.

Д) Альфред Маршалл.

4. Каково основное различие между рыночной и административной ценами?

А) Административные цены определяются участниками рынка, а рыночные — государством.

В) Рыночные цены формируются свободно, а административные назначаются директивно.

С) Рыночные цены выше административных.

Д) Административные цены формируются автоматически, а рыночные — вручную.

5. Какое свойство цены раскрывает концепцию «цена равновесия»?

А) Это цена, при которой количество товара, предлагаемого продавцом, равно количеству, желаемому покупателем.

В) Это максимальная цена, которую готовы оплатить покупатели.

С) Это минимальная цена, по которой производитель согласен произвести товар.

Д) Это средняя цена среди аналогичных товаров на рынке.

6. Какой тип ценовой эластичности описывает ситуацию, когда спрос крайне чувствителен к изменениям цены?

А) Эластичный спрос.

В) Неэластичный спрос.

С) Абсолютная эластичность.

Д) Перекрестная эластичность.

7. Что отражает эластичность спроса по доходу?

А) Изменение спроса при изменении цены.

В) Изменение спроса при изменении дохода потребителей.

С) Пропорциональность спроса и предложения.

Д) Степень изменения спроса при введении акцизов.

8. Какие факторы влияют на формирование рыночной цены?

А) Только спрос.

В) Только предложение.

С) Только себестоимость производства.

Д) Спрос и предложение.

9. Что характеризует идеальный вариант ценовой дискриминации?

А) Одинаковая цена для всех покупателей.

В) Возможность выставить одну цену на весь ассортимент.

С) Продажа одного и того же товара разным покупателям по разным ценам.

Д) Отсутствие скидки для постоянных клиентов.

10. Что означают «издержки производства» в определении цены?

А) Суммарные расходы на рекламу и маркетинг.

В) Зарплаты сотрудникам, арендные платежи и налоговые сборы.

С) Средства, направленные на выплату дивидендов владельцам акций.

Д) Общие затраты на производство товара или услуги.

11. Как называется метод ценообразования, при котором цена определяется добавлением стандартной наценки к средним издержкам производства?

А) Параметрическое ценообразование

В) Ценообразование по издержкам ("Cost-plus")

С) Ориентация на конкурентов

Д) Ценообразование на основе восприятия ценности

12. Какой метод ценообразования основан на сравнении характеристик товаров-конкурентов и назначении цены, зависящей от преимуществ вашего товара?

А) Ценообразование по ценности

В) Параметрическое ценообразование

С) Метод конкурентного ценообразования

Д) Метод безубыточности

13. Какой метод ценообразования сосредоточен на восприятии ценности товара покупателем, а не на его себестоимости?

- A) Ценообразование по издержкам
- B) Ценообразование по воспринимаемой ценности
- C) Паритетное ценообразование
- D) Стратегия премиального ценообразования

14. Какой метод ценообразования используется для назначения минимальной цены, при которой предприятие не получит убыток?

- A) Метод безубыточности
- B) Ценообразование по ощущаемой ценности
- C) Статистическое ценообразование
- D) Демпинг

15. Как называется стратегия ценообразования, при которой продукция запускается на рынок по завышенной цене, чтобы извлечь максимум выгоды от первых покупателей?

- A) Стратегия снятия сливок
- B) Стратегия проникновения на рынок
- C) Стратегия стоимостной ориентации
- D) Сезонное ценообразование

16. Какой метод ценообразования учитывает текущие рыночные цены и уровень конкуренции?

- A) Ориентация на конкурентов
- B) Метод безубыточности
- C) Параметрическое ценообразование
- D) Ценообразование по соображениям престижа

17. Какой метод ценообразования подходит для фирм, стремящихся завоевать массовую аудиторию, предлагая низкие начальные цены?

- A) Стратегия проникновения на рынок
- B) Стратегия престижного ценообразования
- C) Ценообразование по ценовой лестнице
- D) Эталонная цена

18. Какой метод ценообразования применим для формирования базовой цены с последующей настройкой на основе особенностей сегмента рынка?

- A) Базовое ценообразование
- B) Эталонный метод
- C) Географический метод
- D) Портфельный метод

19. Какой метод ценообразования ориентирован на удержание существующей доли рынка и поддержку текущего уровня сбыта?

- A) Стабильное ценообразование
- B) Временное снижение цен
- C) Лимитирующее ценообразование
- D) Агрессивное ценообразование

20. Как называется метод ценообразования, при котором цена назначается на основе восприятия качества и престижности товара?

- A) Ценообразование по имиджу
- B) Ценообразование по воспринимаемой ценности
- C) Дифференцированное ценообразование
- D) Рыночное ценообразование

21. Как называется ценообразующий фактор, который учитывает уровень затрат торгового предприятия на доставку, хранение и подготовку товара к продаже?

- A) Сезонность спроса
- B) Товарные запасы
- C) Себестоимость товара
- D) Затраты на логистику и хранение

22. Какой ценообразующий фактор отражает готовность покупателей приобретать товар по определенным ценам?

- A) Торговая наценка
- B) Цены конкурентов
- C) Способы распространения товара
- D) Покупательская способность и восприятие ценности товара

23. Что из перечисленного не является фактором, учитываемым торговыми предприятиями при формировании цен?

- A) Уникальность товара
- B) Осознанная покупка клиентом товара по низкой цене (эффект "демпинга")
- C) Климатические условия региона
- D) Международные торговые пошлины

24. Какой фактор ценообразования связан с наличием альтернативных товаров на рынке и реакцией конкурентов на изменение вашей цены?

- A) Уровень конкуренции
- B) Качество упаковки товара
- C) Реклама и маркетинг
- D) Место расположения торговой точки

25. Какой из нижеприведённых факторов наиболее важен для торговли товарами повседневного спроса (FMCG)?

- A) Эффект новизны товара
- B) Эластичность спроса по цене
- C) Цветовая гамма упаковки
- D) Уровень доходов покупателей

2.2.4 Типовые задания

1. Магазин бытовой электроники решил ввести специальную скидку на технику отечественного производства. Изначально цена микроволновой печи составляла 12 000 рублей. Скидка составляет 15%. Помимо скидок магазин оплачивает транспортировку, что добавляет к первоначальной цене товара 1000 рублей. Дополнительно накладываются налоги и таможенные пошлины, составляющие 20% от итоговой цены товара.

Вопрос: Определите конечную розничную цену микроволновой печи с учётом всех составляющих.

2. Продовольственный супермаркет планирует заказать партию свежих фруктов из Испании. Закупочная цена килограмма апельсинов составляет 150 рублей. На транспортировку товара магазин потратит 10% от закупочной стоимости. Плюс, фрукты подвергаются санитарной обработке, что прибавляет ещё 5% к цене. Наконец, торговая наценка супермаркета составляет 30% от итоговой закупочной стоимости.

3. Автозапчасти продаются сетью магазинов автозапчастей. Один из поставщиков запчастей поставяет деталь за 2000 рублей. Розничная цена запчасти в магазинах составляет 3000 рублей. При этом владельцы магазинов оценивают, что уровень конкуренции вынуждает снижать цену до уровня 2800 рублей. Средний спрос на запчасть оценивается в 100 штук в месяц. При снижении цены ожидается увеличить спрос на 20%.

Вопрос: Насколько выгодно магазину снизить цену до 2800 рублей с точки зрения валовой прибыли?

4. В обувном магазине продается мужская обувь известной марки. Производитель рекомендует розничную цену на ботинки в размере 8000 рублей. Однако магазин учитывает местный рынок и пониженную покупательскую способность населения, поэтому вводит собственную скидку 10%. При этом магазин устанавливает торговую наценку в размере 30% от закупочной цены, которая составляет 5000 рублей.

Вопрос: Найдите конечную розничную цену пары ботинок в магазине.

5. Предприниматель планирует запустить интернет-магазин женской одежды и выбирает правильную цену для платья, закупочную стоимость которого составляет 1500 рублей. В ходе маркетингового исследования выясняется, что аналогичные товары на рынке продаются по цене от 2500 до 3500 рублей. Чтобы оставаться конкурентоспособным и получать прибыль, предприниматель хочет добавить к цене товара 20%-ную торговую наценку. Также необходимо учесть затраты на упаковку и отправку товара покупателю, которые составят 300 рублей.

Вопрос: Какую цену целесообразно установить предпринимателю на платье?

6. Интернет-магазин бытовой техники планирует включить в каталог стиральную машину с начальной закупочной стоимостью 18 000 рублей. Магазин заинтересован в достижении чистой прибыли не менее 15% от стоимости товара. Помимо этого, необходимо учесть расходы на доставку, составляющую 5% от цены стиральной машины, и комиссии площадки электронной торговли в размере 10% от итоговой стоимости товара.

Вопрос: Какую минимальную цену нужно поставить на стиральную машину, чтобы достигнуть планируемой прибыли?

7. Электроника в интернет-магазине продается по следующей схеме: смартфоны закупаются по цене 12 000 рублей за штуку. При этом владелец магазина хочет получить чистую прибыль в размере 20% от закупочной стоимости смартфона. Также имеются затраты на логистику и доставку в размере 1000 рублей на смартфон, и комиссия электронной площадки, составляющая 12% от итоговой цены товара.

Вопрос: Какую цену на смартфон должен установить магазин, чтобы выйти на нужную прибыль?

8. Предприниматель собирается открыть интернет-магазин спортивного питания и планирует предлагать спортивную протеиновую смесь. Стоимость закупки смеси — 1500 рублей за банку. Желаемый уровень прибыли предпринимателя — 25% от закупочной стоимости. Дополнительно магазин платит 5% комиссионных электронной платформе и 10% на логистику и упаковочные материалы.

Вопрос: Какую цену нужно установить на банку спортпита, чтобы получить желаемый уровень прибыли?

9. Владельцы интернет-магазина детской одежды закупают куртки для мальчиков по цене 1000 рублей за шт. В магазине планируется продажа по оптовой и розничной цене. Оптовые клиенты приобретают товар с наценкой 15%, а розничные покупатели — с наценкой 30%. Также предусмотрена комиссия электронной площадки размером 10% от итоговой цены и расходы на логистику в размере 100 рублей на куртку.

Вопрос: Какую цену следует установить на куртку при оптовой продаже?

10. Ваш интернет-магазин специализируется на продаже мобильных аксессуаров премиум-класса. Новинку — кожаный чехол ручной работы — планируете продавать за 3 500 3500 рублей. Однако ваши исследования рынка показывают, что клиенты готовы заплатить максимум 3 000 3000 рублей за качественный аксессуар, воспринимая ваш товар как стильный, но не настолько уникальный.

Вопрос: Нужно ли менять цену чехла, и какую цену установить?

11. Ваш бренд косметики выпустил уникальное антивозрастное средство, себестоимость которого составляет 5 000 5000 рублей. На вашем рынке есть аналоги, которые продаются по цене от 4 000 4000 до 6 000 6000. Однако ваши опросы выявили, что многие женщины считают вашу косметику весьма привлекательной, но воспринимают максимальную цену за подобные продукты в районе 5 500 5500.

Вопрос: Какую цену вы установите на своё средство?

12. Вас интересует ценообразование элитного чая, который импортируется из Китая. Ваш продукт, обладая уникальным вкусом и ароматом, приносит удовольствие многим чайным гурманам. Исследование показало, что любители элитного чая готовы потратить максимум 1 200 1200 рублей за упаковку весом 100 грамм. Себестоимость продукта составляет 600 600 рублей.

Вопрос: Какую цену установить на чай, чтобы покупатель почувствовал хорошее соотношение цены и качества?

13. Вы выпустили новую линейку детских игрушек премиум-качества, предназначенных для детей младшего возраста. Игрушки сделаны из натуральных материалов и сертифицированы европейскими стандартами. Ваша себестоимость — 2 500 2500 рублей. Вы провели опрос и выяснили, что родители склонны покупать игрушки для малышей не дороже 3 000 3000 рублей, считая такую цену справедливой и оправданной.

Вопрос: Какую цену стоит установить на новую серию игрушек?

14. Вы открываете интернет-магазин натуральной косметики и хотите задать правильный стартовой ценовой диапазон. Ваши натуральные кремы изготавливаются вручную и имеют уникальную рецептуру. Ваши наблюдения показывают, что средний покупатель предпочитает тратить на уходовую косметику не более 1 500 1500 рублей за одно средство. Себестоимость ваших кремов — 800 800 рублей.

Вопрос: Какую цену целесообразнее всего установить на ваш натуральный крем, чтобы она соответствовала субъективной оценке покупателей?

2.3 Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по междисциплинарному курсу

2.3.1 Примерный перечень вопросов к экзамену по междисциплинарному курсу

1. Понятие цены, её функции и роль в экономике.
2. Основные подходы к определению цены (классический, марксистский, неоклассический).
3. Отличия между оптовыми и розничными ценами.
4. Составляющие компоненты цены (себестоимость, прибыль, налоги, транспортные расходы).
5. Алгоритм расчета отпускной цены товара.
6. Понятие маржинальности и её влияние на формирование цены.
7. Что такое ценовая эластичность спроса и как она влияет на установление цены?
8. Понятие "параметры качества" и их влияние на цену товара.
9. Понятие резервной цены и способы её вычисления.
10. Виды ценовых стратегий и их характеристика.
11. Методы ценообразования на основе издержек: плюсы и минусы.
12. Метод ценообразования по принципу "издержки плюс прибыль".
13. Метод ценообразования "on value pricing" (по воспринимаемой ценности).
14. Ценообразование на основе рыночных факторов: сравнение с конкурентами.
15. Метод расчёта цены на основе предельных издержек и предельной выручки.
16. Сравнительный анализ различных методов ценообразования.
17. Влияние каналов дистрибуции на ценообразование.
18. Метод фиксации цен и его особенности.
19. Суть механизма прайс-дискриминации и её применение в торговле.
20. Альтернативные методы ценообразования (географический, сезонный, пакетный и др.).
21. Особенности ценообразования в условиях олигополии и монополии.
22. Как реагируют рынки на ценовые войны?
23. Влияние государственной антимонопольной политики на формирование цен.
24. Особенности формирования цен на импортные товары.
25. Особенности формирования цен на внутреннем рынке.
26. Как анализ конкуренции влияет на ценообразование?
27. Причины возникновения ценовых аномалий и их последствия.
28. Особенности дифференциации цен на одинаковые товары в разных регионах.
29. Роль скидок и бонусов в формировании привлекательности товара.

30. Причины появления "неокругленных" цен (\$999,99) и их психологическое воздействие на покупателя.

31. Как строятся и анализируются матрицы цен для ассортимента продуктов?
32. Технология внедрения специальных предложений и акций для повышения продаж.
33. Как определять оптимальную глубину скидки для увеличения продаж?
34. Модель расчета "точки безубыточности" и её использование в ценообразовании.
35. Принципы сегментирования рынка и их влияние на ценообразование.
36. Практика внедрения персонализированных ценовых предложений в интернет-магазинах.
37. Особенности применения динамического ценообразования (dynamic pricing).
38. Как розничные сети защищают свои цены от конкурентов?
39. Методы измерения эффективности ценовых акций и кампаний.
40. Влияние скидок и спецпредложений на прибыльность и репутацию торговой компании.
41. Применение big data и аналитики для оптимизации ценообразования.
42. Влияние алгоритмов машинного обучения на автоматизацию ценообразования.
43. Практика use-case dynamic pricing в e-commerce.
44. Онлайн-маркетплейсы и их влияние на формирование розничных цен.
45. Использование поведенческой экономики в стратегии ценообразования.
46. Применение price monitoring tools для отслеживания цен конкурентов.
47. Опыт мировых ритейлеров в автоматизации ценообразования.
48. Влияние интернет-аукционов и flash-sales на формирование цен.
49. Как использование ценовых экспериментов помогает выбрать лучшую стратегию ценообразования?
50. Роль интернет-отзывов и рейтингов в восприятии покупателями цен на товары.

2.3.2 Примерный экзаменационный билет по междисциплинарному курсу

Билет 1.

Вопрос 1. Онлайн-маркетплейсы и их влияние на формирование розничных цен.

Вопрос 2. Причины появления "неокругленных" цен (\$999,99) и их психологическое воздействие на покупателя.

Задача: Автозапчасти продаются сетью магазинов автозапчастей. Один из поставщиков запчастей поставяет деталь за 2000 рублей. Розничная цена запчасти в магазинах составляет 3000 рублей. При этом владельцы магазинов оценивают, что уровень конкуренции вынуждает снижать цену до уровня 2800 рублей. Средний спрос на запчасть оценивается в 100 штук в месяц. При снижении цены ожидается увеличить спрос на 20%. Насколько выгодно магазину снизить цену до 2800 рублей с точки зрения валовой прибыли?

Билет 2.

Вопрос 1. Понятие маржинальности и её влияние на формирование цены.

Вопрос 2. Роль скидок и бонусов в формировании привлекательности товара.

Задача: Владелец интернет-магазина детской одежды закупает куртки для мальчиков по цене 1000 рублей за шт. В магазине планируется продажа по оптовой и розничной цене. Оптовые клиенты приобретают товар с наценкой 15%, а розничные покупатели — с наценкой 30%. Также предусмотрена комиссия электронной площадки размером 10% от итоговой цены и расходы на логистику в размере 100 рублей на куртку. Какую цену следует установить на куртку при оптовой продаже?