

**Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ ИНСТИТУТ»**

Факультет **экономический**



Утверждаю:
Ректор АНО ВО «ВrГИ»
С.М. Бельский
«19» мая 2023 г.

Учебно-методический комплекс по дисциплине

«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»

ФГОС ВО: Дата утверждения, № приказа	12 августа 2020 г. № 970
Направление (шифр и название)	38.03.02 «Менеджмент»
Квалификация (степень)	Бакалавр
Дата принятия, № протокола Ученого совета	19 мая 2023 г. Протокол №11

Волгоград 2023 г.

**Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ ИНСТИТУТ»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»

**Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования - программа бакалавриата
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент**

Направленность (профиль) программы: «Менеджмент организации»

(в сферах :исследования и анализа рынков продуктов, услуг и технологий; продвижения и организации продаж продуктов, услуг и технологий; управления проектами, стратегического и тактического планирования и организации производства).

**Форма обучения
очная, очно-заочная, заочная**

Волгоград 2023г.

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель изучения дисциплины «Ценообразование» - ознакомить студентов с базовыми понятиями и методами ценообразования, особенностями формирования цен на рынках различных видов продукции, работ и услуг.

В процессе освоения дисциплины ставятся следующие задачи:

- формирование навыков работы с маркетинговой информацией в рамках ценовой политики;
- формирование навыков использования различных методов установления оптимальной цены продукции (работ, услуг);
- изучение методов оценки эффективности отдельных ценовых решений;
- ознакомление с комплексным анализом и разработкой рекомендаций по реагированию в процессе установления ценовой политики производителем товаров или услуг на поведение предпринимателей и других участников на определенном рынке.

2. Место дисциплины в структуре ООП

Учебная программа по дисциплине: «Ценообразование» разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика и относится к Блоку 1 вариативной части.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы бакалавриата, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы

Студенты в процессе освоения дисциплины «Ценообразование» должны уметь использовать полученные знания в решении практических заданий, анализировать информацию для определения и анализа цен, использовать основные методы ценообразования.

В результате освоения дисциплины обеспечивается формирование следующих компетенций:

ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций; способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; (ПК-9);

Наименование и код компетенции (Результаты освоения программы бакалавриата)	Индикатор достижения компетенций Составляющие результатов освоения Показатели оценивания (знания, умения, навыки)
--	---

<p>ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;</p>	<p>знать: содержание основных понятий курса («цена», «себестоимость», «прибыль», «механизм ценообразования», «факторы ценообразования», «методы ценообразования», «ценовая стратегия», «ценовая конкуренция» и т.д.) состав, порядок сбора и анализа информации, необходимой для формирования ценовой политики; механизм формирования цен и основные <i>методы ценообразования</i>;</p> <p>уметь: находить и анализировать исходную информацию для определения и анализа цен; использовать методы калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг); основные методы ценообразования;</p> <p>владеть инструментами сбора, оценки и анализа исходной информации для принятия ценовых решений; навыками проведения маркетинговых исследований с использованием соответствующего математического аппарата, оценки эффективности ценовой политики фирмы; инструментами и методами обоснования и тестирования ценовых решений.</p>
<p>способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; (ПК-9);</p>	<p>знать содержание основных понятий курса («цена», «себестоимость», «прибыль», «механизм ценообразования», «факторы ценообразования», «методы ценообразования», «ценовая стратегия», «ценовая конкуренция» и т.д.); основные виды цен, используемые в экономике; структуру цены и составляющие ее компоненты; области применения методов ценообразования; механизм формирования цен и основные методы ценообразования;</p> <p>уметь находить и анализировать исходную информацию для определения и анализа цен; использовать методы калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг); основные методы ценообразования; рассчитать цену на конкретный продукт, используя различные методы ценообразования; применять полученные знания в реальных практических ситуациях;</p> <p>владеть экономической и финансовой терминологией, используемой в современной финансовой науке и практике инструментами сбора, оценки и анализа исходной информации для принятия ценовых решений навыками проведения маркетинговых исследований с использованием соответствующего математического</p>

	аппарата, оценки эффективности ценовой политики фирмы; методами расчета цены и ее элементов по конкретному продукту; методами и инструментами корректировки цен с целью их оптимизации; инструментами и методами обоснования и тестирования ценовых решений.
--	--

Очная форма обучения

4. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 часов, в т. ч. контактная работа обучающихся с преподавателем - лекционные занятия 38 часов, практические занятия 50 часов, форма контроля – экзамен. Трудоемкость экзамена составляет 36 часов.

Самостоятельная работа 92 часа.

5. Содержание дисциплины (очная форма обучения)

5.1. Учебно-тематический план дисциплины

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины	Количество часов			
		Контактная работа		Самостоят ел. работа	Всего
		Лекции	Практические занятия		
1.	Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования	4	4	10	18
2.	Функции цены. Система цен, их классификация	4	6	10	20
3.	Классификация ценообразующих факторов	4	4	10	18
4.	Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены	4	6	10	20
5.	Влияние монополий и конкуренции на ценообразование	4	6	10	20
6.	Типы рынков и их влияние на ценообразование	4	6	10	20
7.	Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики	4	6	10	20
8.	Виды ценовой стратегии	4	6	10	20

9.	Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов	6	6	12	24
	Вид промежуточной аттестации	экзамен			36
	Всего часов:	38	50	92	216

5.2. Содержание лекционных занятий

Тема 1. Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования

Место и роль цены в рыночном хозяйстве. Рынок и цена. Закон стоимости в рыночном хозяйстве. Стоимость и цена – экономические категории рынка.

Общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ) как субстанция стоимости и основа цены. Факторы, определяющие их уровень и динамику. Специфика формирования ОНЗТ в условиях российской экономики.

Единство и различие факторов формирования ОНЗТ и цен. Влияние соотношения спроса и предложения, социального фактора, фактора моды и престижности товара на отклонение цены от стоимости.

Концепции ценообразования, отличные от трудовой теории стоимости и стоимостного формирования цены.

Механизм взаимодействия цены и спроса. Взаимосвязь цен и предложения. Понятие эластичности спроса. Дифференциация товаров по степени эластичности спроса. Цена равновесия.

Особенности ценообразования на различных типах рынков: совершенной (чистой) конкуренции, монополистической конкуренции, чистой монополии, олигополии.

Основные факторы, влияющие на уровень цен: состояние финансово-кредитной сферы, потребители товаров, государственное регулирование, конкуренция, влияние участников каналов товародвижения.

Конкуренция как фактор, влияющий на ценообразование. Системный подход к ценообразованию. Позитивный и негативный аспекты свободных рыночных цен. Трехуровневый экономический анализ – основа ценовой политики предприятия.

Двухсекторная модель экономики: государственный и свободный секторы. Трехуровневая структура цен: твердые, стабильные; договорные, регулируемые, свободные; коммерческие и рыночные цены.

Затратный и ценностной подход к ценообразованию

Тема 2. Функции цены. Система цен, их классификация

Лекционное занятие с применением активных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Функции цен как проявление их сущности».

Примечание 1: Занятие проводится в форме проблемной лекции .

Вопросы, выносимые на рассмотрение:

1. Учетная функция цен.
2. Учетная функция цен и проблемы денежного обращения. Особенности денежного обращения в настоящее время в Российской Федерации.

3. Признаки нарушения учетной функции. Нарушение учетной функции как фактор возникновения и роста инфляции.

4. Влияние учетной функции на достоверность показателей экономического развития. Особенности проявления учетной функции цен в плановой и современной экономике России.

5. Стимулирующая функция цен. Цены как важнейший инструмент реализации экономических интересов участников расширенного воспроизводства в условиях рыночной экономики.

6. Основные направления и аспекты стимулирования процесса воспроизводства посредством цен. Стимулирование увеличения производства, улучшения качества, расширения и обновления ассортимента товаров, снижения затрат на производство, рационального использования всех элементов производства (предметов и орудий труда, рабочей силы). Стимулирование экономии общественного труда в сфере обращения: рационализация перевозок, хранения и реализации товара.

7. Система цен и стимулирование экономного потребления. Влияние цен на формирование рациональной структуры производственного и непроизводственного потребления.

8. Роль стимулирующей функции в решении социальных проблем.

9. Перераспределительная функция цен. Механизм реализации этой функции. Экономические, политические и социальные задачи, решаемые посредством перераспределительной функции цен.

10. Основные направления перераспределения: между отраслями и комплексами отраслей; между видами товаров и товарными группами; между регионами; между группами населения.

11. Единство и взаимосвязь функций цен. Взаимосвязь функций цен и функций денег.

Примечание 2: По итогам рассмотрения каждого из обозначенных вопросов, предполагается обязательная презентация результатов деятельности студентов – индивидуальных и групповых **в форме представления совместно-индивидуального варианта реализации решения**, предусматривающую итог своей деятельности: решения обсуждаются, из них выбираются лучшие.

Лекционное занятие по теме 2. Функции цены. Система цен, их классификация – продолжение.

Виды цен в рыночной экономике. Классификация цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения, порядка возмещения потребителем транспортных расходов, от территории действия, по степени свободы от воздействия государства, от степени новизны товара, по способу установления. Виды скидок с цены.

Состав цены. Себестоимость и прибыль в составе цены. Наценки (скидки) посредников в цене товара. Прямые и косвенные налоги в составе цены.

Понятие и характеристика системы цен. Основные параметры цены: уровень, структура, динамика. Особенности динамики цен в настоящее время в Российской Федерации. Система цен как единое целое, ее объективная способность к саморегулированию.

Классификация по степени свободы цен от влияния государства: свободные цены, регулируемые цены, фиксируемые цены, лимитные цены.

Прочие виды цен: престижная цена, скользящая или падающая цена; долговременная цена; гибкая цена; преимущественная цена; договорная цена.

Расчетные и публикуемые цены. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот. Справочные цены. Цены, используемые в учете и статистике. Индексы цен и направления их использования.

Тема 3. Классификация ценообразующих факторов

Система ценообразующих факторов. Факторы прямого и косвенного воздействия на цену. Цена производства. Рыночная цена и рыночная стоимость. Рентный принцип ценообразования.

Состояние денежной сферы. Влияние покупательной способности денег и валютных курсов на цены. Влияние инфляции на цены.

Финансы и кредит как производные стоимостные категории от цены, их взаимозависимость.

Влияние цен на формирование финансов на макро- и микроуровнях экономики.

Структурные элементы цены как источник создания денежных фондов на всех уровнях хозяйствования. Факторы, определяющие чистый доход и его долю в цене товара: снижение издержек производства, увеличение объема продаж, изменение уровня цены.

Методы изъятия доли чистого дохода в централизованные фонды. Взаимосвязь формирования доходной части федерального бюджета и системы налогообложения. Решение этой проблемы в экономике России.

Зависимость расходной части федерального бюджета от уровня и динамики цен.

Формирование денежных фондов предприятий и система цен. Методы распределения прибыли и основные направления ее использования на микроуровне хозяйствования.

Система цен и ее влияние на стабильность денежного обращения, устойчивость и укрепление денежной единицы страны, рациональное выравнивание баланса денежных доходов и расходов государства и населения, сглаживание негативных процессов миграции наличных денежных средств.

Цены и кредит. Динамика цен и ее воздействие на ресурсы и границы кредита.

Влияние кредита на эффективность производства, снижение себестоимости и цену товара.

Процент за кредит как специфическая цена за пользование заемными средствами.

Методы расчета процентной ставки. Элементы, включаемые в процентную ставку, ее динамика. Основные факторы, влияющие на величину процентной ставки. Соотношение учетной ставки Банка России и коммерческих банков. Влияние на плату за кредит фактора инфляции.

Взаимосвязь процентной ставки и соотношения спроса и предложения на кредитные ресурсы. Особенности этой зависимости в России.

Соотношение спроса и предложения; конкуренция; качество товара; объем поставок; взаимоотношения между продавцом и покупателем; франкирование цены.

Лекционное занятие по теме «Классификация ценообразующих факторов» с применением активных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Государственного регулирования цен».

Примечание 1: Занятие проводится *в форме проблемной лекции*.

Вопросы, выносимые на рассмотрение:

1. Регулирование цен.
2. Виды государственного регулирования цен.
3. Прямое регулирование: «замораживание» цен; контроль за ценами монополий; установление границ и диапазонов измерения цен; косвенное регулирование цен: субсидирование, кредитование, налоговая политика, амортизационная политика.
4. Взаимодействие цен и налогов.
5. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.

Примечание 2: По итогам рассмотрения каждого из обозначенных вопросов, предполагается обязательная презентация результатов деятельности студентов –

индивидуальных и групповых **в форме представления совместно-индивидуального варианта реализации решения**, предусматривающую итог своей деятельности: решения обсуждаются, из них выбираются лучшие.

Тема 4. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены

Определение издержек. Формирование затрат у производителя. Взаимозависимость между уровнем цен, себестоимостью и прибылью.

Виды классификации затрат. Себестоимость продукции.

Действие закона убывающей доходности при формировании себестоимости. Прибыль в условиях рынка. Взаимосвязь прибыли с предпринимательским риском.

Тема 5. Влияние монополий и конкуренции на ценообразование

Монопольная цена. Возможные пределы монополизации на отраслевом уровне. Цены монополизированных и немонополизированных отраслей. Отличительные особенности этих цен. Циклические колебания рыночных цен. Различные стадии изменения цен. Выбор оптимального уровня цены в монополистическом ценообразовании. Специальные методы расчета цены – «прайсинги». Монопольное регулирование цен. Сущность системы лидерства. Понятие картельных соглашений. Косвенные методы регулирования цен монополиями.

Лекционное занятие по теме «Влияние монополий и конкуренции на ценообразование» с применением активных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Ценовая и неценовая конкуренции».

Примечание 1: Занятие проводится *в форме проблемной лекции*.

Вопросы, выносимые на рассмотрение:

1. Конкурентная структура рынка и ее влияние на ценообразование.
2. Формы и методы конкурентной борьбы в условиях рыночной экономики и научно-технического прогресса.
3. Виды ценовой конкуренции.
4. Конкуренция как фактор, влияющий на развитие или свертывание производственной деятельности. Стадии конкурентной борьбы.
5. Понятие ценовой и неценовой конкуренции.
6. Особенности неценовой конкуренции и ее влияние на ценообразование на современном этапе.
7. Качество как одна из форм проявления конкуренции цен.

Примечание 2: По итогам рассмотрения каждого из обозначенных вопросов, предполагается обязательная презентация результатов деятельности студентов – индивидуальных и групповых **в форме представления совместно-индивидуального варианта реализации решения**, предусматривающую итог своей деятельности: решения обсуждаются, из них выбираются лучшие.

Тема 6. Типы рынков и их влияние на ценообразование

Понятие товарного рынка, его классификация. Признаки, по которым различают типы товарных рынков. Внутренний, национальный, мировой рынок. Закрытый и открытый рынок: особенности ценообразования. Трансфертные цены, их особенности и роль в реализации функций планирования и контроля деятельности компании. Задачи, выполняемые трансфертными ценами. Механизм манипуляций с трансфертными ценами в целях перераспределения прибыли. Использование трансфертных цен для

централизованного раздела рынков. Преференциальные зоны, представляющие их участникам экономические льготы.

Ценообразование и ценовая политика в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексе.

Особенности ценообразования на рынке транспортных услуг. Ценообразование на рынке научно-технической продукции. Цены на социальные услуги. Цены на рынке труда. Цена земли. Цены на рынке недвижимости.

Товарные биржи как важный элемент рыночной экономики. Значение товарных бирж в организации продвижения товаров от производителя к покупателю.

Особенности возникновения и развития товарных бирж в Российской Федерации.

Виды товарных бирж и организация их деятельности. Требования, которым должны отвечать товары, реализуемые через товарные биржи.

Роль товарных бирж в формировании рыночных цен и возможности их прогнозирования.

Биржевые котировки цен. Способы выражения котировки цен:

- регистрация фактических сделок;
- установление типичной (справочной) цены.

Виды котировок: указание предельного диапазона цен; обозначение цен первой и последней сделки дня; обозначение цен первой и последней сделки дня с указанием промежуточных переломов в динамике цен в течение дня; комбинированное сочетание максимальной и минимальной цен сделок с ценами начала и конца биржевого дня; отражение максимальной и минимальной цен и выделение типичной (справочной) цены сделки.

Исходная информация для котировки цен.

Котировка цен и конъюнктура рынка.

Цены на реальный товар и их отличие от биржевых котировок. Фьючерсные котировки и факторы, на них влияющие.

Взаимосвязь между ценами реального товара и биржевыми котировками.

Факторы, определяющие динамику цен на товарных биржах. Закономерности движения рыночных цен. Понятие страхового рынка, его элементы: страховщик, страхователь, товар-услуга страхования (его потребительная стоимость и стоимость), цена этого товара – плата за страхование.

Цена на страховые услуги – страховой тариф как элемент системы цен.

Тарифная ставка, методы ее расчета. Определение брутто ставки, нетто ставки, нагрузки; элементы, их составляющие, и факторы, определяющие их уровень и динамику.

Взаимное влияние уровня страхового тарифа и динамики спроса на страховые услуги.

Страховой тариф и инфляция.

Страховые платежи и страховые возмещения. Их соотношение и особенности в настоящее время в Российской Федерации.

Проблема рентабельности страховых компаний. Необходимость сочетания их основной деятельности с другими направлениями работы.

Тема 7. Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики

Понятие и основные цели ценовой политики. Жизненный цикл товара. Характеристика его стадий. Обоснование цены на каждой стадии жизненного цикла товара.

Виды цен, используемые при определении цены на принципиально новый товар. Факторы, определяющие их выбор.

Виды цен на освоенные в производстве товары. Факторы, их определяющие.

Этапы разработки ценовой стратегии: сбор исходной информации, стратегический анализ, формирование стратегии.

Исходная информация, необходимая для определения стратегии ценообразования:

1) потенциальные сегменты, объем рынка, перспектива его роста, взаимодействие сегментов, основные конкуренты;

2) информация о конкурирующих товарах;

3) информация о правительственной политике в отношении данного товара;

4) информация о ценах (цены конкурирующих товаров, определение товара-лидера по цене, соотношение между ценами и объемом продаж, т.е. определение степени эластичности спроса, прогноз динамики цен, возможность использования специальных методов – скидок, кредита, премий и т.п.);

5) информация о производственных мощностях и затратах;

6) информация о выручке от продажи и прибыли. Этапы стратегического анализа: финансовый анализ, сегментарный анализ рынка, анализ конкуренции.

Основные стратегии ценообразования.

Понятие методологии ценообразования. Важнейшие принципы ценообразования: научная обоснованность цен; целевая направленность; непрерывность процесса ценообразования; единство процесса ценообразования и контроля за соблюдением цен.

Исходная основа и информация для подсчета оптовой цены на предприятии.

Задачи, которые решаются в процессе ценообразования: получение максимальной прибыли, завоевание рынка сбыта, снижение затрат, рост объема производства и продаж, борьба с конкурирующими товарами и др.

Общая схема расчета цены.

Методы ценообразования: затратные, рыночные, эконометрические.

Расчет себестоимости как базы оптовой цены товара. Классификация расходов, включаемых в себестоимость. Нормативное регулирование состава себестоимости товаров и услуг в Российской Федерации.

Прямые и косвенные затраты, их влияние на уровень себестоимости единицы товара.

Постоянные и переменные расходы, их влияние на уровень и динамику себестоимости товара. Методы определения этого влияния. Учет влияния изменения постоянных расходов в калькуляции на уровень цен.

Обоснование прибыли и рентабельности в оптовой цене. Анализ рентабельности товаров-конкурентов и его влияние на цену товара фирмы.

Корректировка исходного уровня цены с учетом дополнительных факторов. Применяемые при этом виды цен и методы их установления.

Учет в ценообразовании инфляционных процессов. Риски в ценообразовании и страхование цен.

Понятие, сущность и показатели экономической конъюнктуры. Методы исследования экономической конъюнктуры и ценовой динамики.

Тема 8. Виды ценовой стратегии

Ценовая политика: определение и характеристика. Выход на новый рынок (стратегия прорыва). Введение нового товара (стратегия «снятия сливок»). Последовательный проход по сегментам рынка. Быстрое возмещение затрат. Удовлетворительное возмещение затрат. Стимулирование комплексных продаж.

Стратегия дифференцированных цен. Стратегия льготных цен. Стратегия гибких цен. Стратегия конкурентных цен. Стратегия престижных цен.

Тема 9. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов

Факторы, оказывающие влияние на способы и методы государственного регулирования цен. Методологический аспект ценообразования в развитых странах.

Опыт и особенности государственного регулирования цен в США, Испании, Дании, Греции, Швеции, Японии, Финляндии и других странах.

Понятие «мировой рынок». Его взаимосвязь с внутренними рынками и отличия от них. Мировые цены, закономерности и факторы их формирования. Интернациональная стоимость как основа мировых цен. Ее отличие от национальной стоимости и зависимость от нее.

Соотношение спроса и предложения на товары в мировой торговле. Влияние монополий на уровень и динамику цен мирового рынка. Государственное воздействие развитых стран на мировые цены. Инфляция и цены мирового рынка.

Место России в мировом рынке и ее роль в формировании мировых цен на важнейшие товары. Особенности цен на экспортные товары и их отличие от внутренних цен Российской Федерации. Проблема эффективности внешней торговли для российской экономики в современный период.

Контрактная цена и способ ее фиксации.

Цены на экспортные товары. Основные элементы этих цен, факторы, влияющие на их уровень и динамику. Виды цен, используемые в мировой торговле в зависимости от условий контракта.

Цены на импортные товары. Особенности формирования этих цен в России в настоящее время. Элементы цены на импортные товары: импортная стоимость, таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость, транспортные расходы и их влияние на уровень цены.

Базисные условия. Инкотермс. Расходы продавца по доставке груза и цена контракта. Виды базисных условий и степень их влияния на ценообразование во внешнеторговых контрактах: FOR (франко-вагон), FAS (франко у борта судна), FOB (франко-борт), SIF (стоимость, страхование, фрахт порта назначения), SIP (провозная плата и страхование оплачены до...) и др.

Единица измерения количества товара. Базис цены. Валюта цены. Специальные поправки. Приведение к единым условиям поставок. Поправки на количество. Поправки на условия платежа. Поправки на уторговывание. Ведение переговоров о ценах между контрагентами.

Алгоритм расчета экспортной и импортной цены.

Особенности формирования цен при заключении государственных контрактов.

Валютный курс и цены. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. Таможенная стоимость и методы ее определения.

5.3. Содержание практических (семинарских) занятий.

Тема 1. Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования

Вопросы для обсуждения

1. Взаимодействие цены, спроса и предложения. Многофакторная функция спроса и соответствующее ей уравнение спроса. Эластичность спроса и факторы, влияющие на нее.
2. Затратный подход к ценообразованию: определение цен с помощью нормативов рентабельности к затратам и определение цен с помощью торговых скидок (надбавок).

3. Расчет цен на базе полных затрат: метод полной себестоимости, метод стоимости изготовления. Расчет цен на базе сокращенных (неполных) затрат: метод производственной себестоимости, метод маржинальных (предельных) затрат.
4. Метод рентабельности (доходности) инвестиций.
5. Расчет цен на основе торговых скидок и надбавок.
6. Ценностной подход к ценообразованию.
7. Полезность товара как основа его оценки потребителями.
8. Экономическая ценность товара и процедура ее определения.
9. Методы параметрического ценообразования: метод удельной цены, бальный метод, метод регрессионного анализа, агрегатный метод.

Задания

1. Фирма, работающая на рынке с эластичным спросом, заинтересована в повышении чувствительности потребителей к цене товара. Какими способами она может воспользоваться для управления "ценочувствительностью" покупателей своей продукции?
2. Фирма, работающая на рынке с неэластичным спросом, заинтересована в понижении чувствительности потребителей к цене товара. Какими способами она может воспользоваться для управления "ценочувствительностью" покупателей своей продукции?
3. Каковы основные факторы, влияющие на эластичность спроса? Опираясь на эти факторы, порассуждайте об эластичности или неэластичности спроса на следующие продукты: а) сигареты; б) автомобили; в) учебники.
4. Цена на говядину повысилась на 10 %, спрос на нее уменьшился на 3 %. Определить эластичность спроса на говядину в зависимости от изменения цены.
5. Раскройте содержание затратного ценообразования. Покажите три преимущества и три недостатка методов затратного ценообразования.
6. Чем формирование цен на основе нормативов рентабельности отличается от формирования цен на основе торговых скидок (надбавок)?
7. Раскройте суть ценообразования на основе ощущаемой ценности товара. Покажите три преимущества и три недостатка этого методологического подхода к ценообразованию.

Тема 2. Функции цены. Система цен, их классификация

Вопросы для обсуждения

1. Функции цен.
2. Система цен.
3. Классификация цен по видам и разновидностям в зависимости от основных экономических признаков.
4. Состав и структура отпускных, оптовых и розничных цен.

Задания

1. Определить отпускную цену продукции при следующих исходных данных: издержки производства - 1000 руб.; норма прибыли - 40 % к себестоимости; ставка НДС к отпускной цене - 18 %.
2. Торговая фирма "Элекс" решила приобрести для последующей реализации партию женских костюмов по цене 2500 руб. за 1 шт. Торговая наценка на фирме составляет 23 %, ставка НДС - 18 %. Определить цену реализации одного женского костюма.
3. Ателье выпускает пальто. Стоимость материала 5000 руб. (в том числе НДС по счету, оплаченному поставщику). Торговая надбавка к стоимости материала - 25 %. Стоимость работ, взимаемая с заказчика, без НДС - 2500 руб. Ставка НДС со стоимости изделия - 18 %.

4. Предприятие планирует выпуск нового изделия:

- а) рассчитать цену изделия, если себестоимость его изготовления составляет 500 руб., рентабельность данной продукции - 25 % по отношению к полной себестоимости;
- б) рассчитать цену изделия, если себестоимость его изготовления составляет 500 руб., из них затраты по оплате труда составили 250 руб., рентабельность данной продукции - 70 % по отношению к фонду оплаты труда.

Тема 3. Классификация ценообразующих факторов

Занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Влияние цен на формирование финансов на макро- и микроуровнях экономики».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа **«опора на индивидуальный и групповой опыт»**. Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; совместное решение проблемы.

Практическое занятие по теме 3. Классификация ценообразующих факторов

Вопросы для обсуждения

1. Факторы, влияющие на ценообразование.
2. Инфляция и ценообразование.
3. Государственное регулирование цен.

Задания

1. Определите:

- 1) свободную розничную цену изделия при условии, что товар поступает в розничную торговую сеть через оптовую базу;
- 2) прибыль промышленного предприятия от реализации изделия по свободным отпускным ценам.

Составьте структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные:

- себестоимость изделия – 7,1 руб.;
- ставка акциза 45% к свободной отпускной цене (без НДС);
- НДС – 18% к свободной отпускной цене (без НДС);
- свободная отпускная цена (с НДС) – 21,4 руб.;
- оптовая надбавка – 6% к свободной цене;
- торговая надбавка – 25% к свободной цене.

2. Каким образом система цен влияет на формирование денежных фондов предприятий?
3. Охарактеризуйте взаимосвязь процентной ставки и соотношения спроса и предложения на кредитные ресурсы.

Тема 4. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены

Занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Действие закона убывающей доходности при формировании себестоимости».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа **«опора на индивидуальный и групповой опыт»**. Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

Практическое занятие по теме 4. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены **Вопросы для обсуждения**

1. Классификация затрат.
2. Себестоимость и методы ее определения.
3. Взаимозависимость между уровнем цен, себестоимостью и прибылью.
4. Взаимосвязь прибыли с предпринимательским риском.

Задания

1. Выполнить задания.
 - I. Составьте калькуляцию себестоимости стиральной машины.
 - II. Определите прибыль завода от реализации этой стиральной машины.
 - III. Определите свободную розничную цену стиральной машины и составьте ее структуру.

Исходные данные:

- а) Затраты на производство стиральной машины:
 - сырье и основные материалы – 1200 руб.;
 - полуфабрикаты – 150 руб.;
 - транспортные расходы по доставке сырья, материалов, полуфабрикатов – 132 руб.;
 - топливо и электроэнергия на технологические цели – 9 руб.;
 - основная зарплата производственных рабочих – 300 руб.;
 - дополнительная зарплата производственных рабочих – 15% к основной зарплате производственных рабочих
 - отчисления на социальное страхование – 30% ко всей сумме зарплат производственных рабочих;
 - расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 162% к основной зарплате производственных рабочих;
 - цеховые расходы – 142% к основной зарплате производственных рабочих;
 - общезаводские расходы – 125% к основной зарплате производственных рабочих;
 - прочие производственные расходы – 62% к основной зарплате производственных рабочих;
 - внепроизводственные расходы – 0,55% к производственной себестоимости.
- б) Свободная отпускная цена (с НДС – 4 400 руб.).
- в) НДС – 18% к свободной отпускной цене (без НДС).
- г) Торговая надбавка – 25% к свободной отпускной цене.

2. Индивидуальное частное предприятие «Альфа» намеревается выпускать новый художественно оформленный вид кофемолок. Предполагаемая цена единицы продукции может колебаться в зависимости от конъюнктуры рынка в следующих пределах:

Исходные данные	Вариант		
	1	2	3
Цена, руб.	1800	1650	1500
Ожидаемый объем продаж в год, шт	3000	4000	4500
Прямые переменные затраты на ед. продукции, руб.	1200	1000	950
Годовые постоянные затраты, тыс. руб.	360	360	360
Капитальные вложения, тыс. руб.	2400	3200	3000

Срок окупаемости капитальных вложений – 8 лет, налоги от ожидаемой прибыли составят 30%. Определите цену, наиболее приемлемую с точки зрения получения наибольшей прибыли (без учета инфляции), и рентабельность производства.

3. Определите структуру свободной отпускной и розничной цен платья женского шелкового, реализуемого частным магазином. Известно, что полная себестоимость платья составляет 2680 руб., свободная отпускная цена с НДС – 3860 руб., свободная розничная (рыночная) цена – 5095 руб., ставка НДС – 18%, оптовая надбавка – 11%.

4. Подготовить материал по теме: Ценовая система в финансовом управлении организацией.

Тема 5. Влияние монополий и конкуренции на ценообразование

Вопросы для обсуждения

1. Основные внешние признаки и закономерности ценообразования в условиях свободной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии, на рынке чистой монополии.
2. Особенности ценообразования на различных типах рынков.
3. Ценовая информация и ее роль в принятии решения по ценам.
4. Монополии и ценообразование.
5. Конкурентная структура рынка и ее влияние на ценообразование.
6. Качество как одна из форм проявления конкуренции цен

Задания

1. Кратко укажите основные признаки свободной конкуренции. Какие факторы оказываются наиболее влиятельными на рынке этого типа для установления цены на товар?
2. К какому типу рынка конкуренции можно отнести рынок безалкогольных напитков - фруктовые воды, лимонад, русский квас, кока-кола, херши и др. Обоснуйте вашу классификацию. Сформулируйте основные цели деятельности фирмы на данном рынке.
3. Кратко укажите основные признаки олигополистической конкуренции. Почему существует олигополия? Составьте список 3 олигополистов, продукцию которых вы имеете или регулярно покупаете. Что отличает олигополию от монополистической конкуренции?
4. Дайте ответ на следующие вопросы:
 - 1) В чем заключаются основы конкуренции?
 - 2) Дайте характеристику совершенной конкуренции.
 - 3) Сформулируйте основные характерные черты монополистической конкуренции.

- 4) В чем проявляется олигополия?
- 5) Охарактеризуйте рынок чистой монополии.
- 6) Какие этапы включает процесс ценообразования?
- 7) Какие цели ценовой политики может ставить перед собой фирма? Кратко охарактеризуйте их.
- 8) Какие методы установления цен используют фирмы в своей деятельности?
- 9) Какую роль играет ценовая информация в принятии решений по ценам?
- 10) В чем различие понятий «данные» и «информация»?
- 11) Что должна знать фирма, собирая информацию по ценам?
- 12) Что фирма должна знать о рынке и товаре?
- 13) Что включает в себя информация о конкурентах?
- 14) Какая информация о производстве, затратах, выручке и прибыли необходима для установления цен?

Тема 6. Типы рынков и их влияние на ценообразование

Вопросы для обсуждения

1. Понятие товарного рынка, его классификация.
2. Трансфертное ценообразование.
3. Ценообразование и ценовая политика в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексе.
4. Особенности ценообразования на рынке транспортных услуг.
5. Цены на социальные услуги.
6. Цены на рынке труда.
7. Цена земли.
8. Цены на рынке недвижимости.
9. Товарные биржи как важный элемент рыночной экономики.
10. Цены на рынке страховых услуг.

Задания

1. "Армако", одна из ведущих сталелитейных компаний, разработала новую технологию цинкования и антикоррозийной окраски стального диска для изготовления деталей автомобильных кузовов. Какие факторы необходимо учесть фирме при назначении цены на этот товар?
2. В каких случаях фирмы прибегают к стратегии завышенных цен?
3. Перечислите основные варианты стратегии пониженных цен и дайте им краткую характеристику.
4. Подготовить реферат по одной из тем:
 - Трансфертное ценообразование.
 - Ценообразование и ценовая политика в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексе.
 - Особенности ценообразования на рынке транспортных услуг.
 - Цены на социальные услуги.
 - Цены на рынке труда.
 - Цена земли.
 - Цены на рынке недвижимости.
 - Товарные биржи как важный элемент рыночной экономики.
 - Цены на рынке страховых услуг.
 - Направления и механизм ценообразования и ценового регулирования на рынке ремонтно-технических услуг

Тема 7. Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики

Вопросы для обсуждения

1. Ценовая стратегия фирмы.
2. Ценовая политика организации.
3. Индекс цен, сводные индексы цен как показатели инфляционного ожидания.
4. Расчет темпа инфляции на основе индексов цен.
5. Ценовая тактика и формы ценовой защиты фирмы в условиях инфляции.
6. Метод и порядок определения скользящих цен.

Задания

1. При цене товара 8000 руб./ед. фирма реализует 100 ед. товара, а при цене 10000 руб./ед. - 60 ед. Определить коэффициент эластичности спроса, выбрать вариант цены и обосновать выбор, если прямые затраты на производство товара составят 4000 руб./ед., а косвенные затраты - 250000 руб. на весь объем производства.

2. 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.).

3. Предприятие выпускает три вида продукции - А, В, С. Выбрать наиболее рентабельный вид продукции: а) к полным издержкам (по полной прибыли); б) к прямым издержкам (по маржинальной прибыли). Исходные данные (в тыс. руб.) приведены в табл. Косвенные затраты распределить по видам продукции пропорционально прямым затратам.

Таблица

Показатель	Вид продукции			Всего
	А	В	С	
1. Объемы выручки от реализации (тыс. руб.)	150	400	385	935
2. Прямые затраты (тыс. руб.)	70	150	200	420
3. Косвенные расходы (тыс. руб.)				380

Лабораторный практикум по теме «Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики» (2 часа)

Тематика лабораторного занятия: Определение ценовой политики предприятия

Выполнить задание: Фирма получила заказ на поставку обрабатывающего центра (ОЦ) на условиях скользящих цен. Базовая продажная цена станка на день подписания контракта составляла 100 тыс. дол. Наиболее существенными факторами, влияющими на величину затрат на производство ОЦ, являются заработная плата (почти 40 % цены) и стоимость определенного сорта стали (до 25 %). Окончательная продажная цена

основывается на указанной базисной цене, которая будет увеличена или уменьшена в соответствии с изменениями в стоимости стали и заработной платы.

Расчет скольжения, т.е. определение величины надбавки к базисной цене, производится по базисным данным и средним индексам цен сырья и ставок заработной платы за время выполнения заказа.

Определить стоимость контракта при условии, что за время, прошедшее с момента подписания контракта до поставки станка, зарплата повысилась со 120 дол. до 150 дол., а стоимость стали нужного сорта - с 500 дол. до 600 дол.

Тема 8. Виды ценовой стратегии **Практическое занятие по теме** ***Вопросы для обсуждения***

1. Ценовая политика: определение и характеристика.
2. Ценовая политика предприятия.

Задания

Подготовить реферат по одной из следующих тем:

1. Ценовая политика предприятия.
2. Выход на новый рынок (стратегия прорыва).
3. Введение нового товара (стратегия «снятия сливок»).
4. Последовательный проход по сегментам рынка.
5. Быстрое возмещение затрат.
6. Удовлетворительное возмещение затрат.
7. Стимулирование комплексных продаж.

Семинарское занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Основные стратегии ценообразования».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Вопросы для обсуждения

1. Виды ценовой стратегии.
2. Порядок формирования ценовой стратегии предприятия

Задания

Подготовить реферат по одной из следующих тем:

1. Стратегия дифференцированных цен.
2. Стратегия льготных цен.
3. Стратегия гибких цен.
4. Стратегия конкурентных цен.
5. Стратегия престижных цен.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа **«опора на индивидуальный и групповой опыт»**. Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

Тема 9. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов

Занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Ценообразование за рубежом».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Вопросы для обсуждения

1. Особенности ценообразования в США, Испании, Дании, Греции, Швеции, Японии, Финляндии и других странах.
2. Понятие «мировой рынок».
3. Мировые цены, закономерности и факторы их формирования.
4. Место России в мировом рынке и ее роль в формировании мировых цен на важнейшие товары.

Задания

Подготовить эссе, тезисы или рефераты по указанным вопросам.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа **«опора на индивидуальный и групповой опыт»**. Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

Практическое занятие по теме

Вопросы для обсуждения

1. Контрактная цена и способ ее фиксации.
2. Цены на экспортные товары.
3. Цены на импортные товары.
4. Базисные условия. Инкотермс.
5. Валютный курс и цены.

Задания

1. В табл. приведены технические характеристики и цены однородного оборудования по контрактам западных фирм с одинаковыми коммерческими условиями поставки. Степенной коэффициент торможения цены для электродвигателей принимается равным 0,7. По имеющимся оценкам один процент увеличения КПД двигателя ведет к росту его цены на 6 %.

Т а б л и ц а

Исходные данные

Технико-экономические параметры	Экспортируемое оборудование	Конкурентное оборудование		
		модель 1	модель 2	модель 3
Мощность, кВт	800	800	750	750
Частота вращения ротора, об./мин	500	500	380	1000
КПД, %	92,8	95,3	92,8	93,8
Цена, нем. марка	?	150000	175150	277350

Поправка на частоту вращения ротора подсчитана по методике и прейскуранту фирмы АЕГ и равняется: 1,0 для модели 1; 1,2 для модели 2; 0,595 для модели 3.

Определить экспортную цену P электродвигателя с заданными характеристиками.

2. В табл. приведены технические характеристики и цены электропогрузчиков по контрактам ведущих фирм-производителей с одинаковыми коммерческими условиями поставки.

Поправки определены по информационным материалам ведущих фирм-производителей электропогрузчиков: поправка на триплексный тип исполнения составляет 0,87; поправка на различие в типе управления - 0,85. Все остальные поправки рассчитываются по формуле: $K = (a - b)/a$, где a - параметр образцового погрузчика, b - параметр сравниваемого погрузчика.

Т а б л и ц а

Конкурентные материалы

Технико-экономические параметры	Экспортируемое изделие	Конкурентное оборудование		
		марка 1	марка 2	марка 3
Грузоподъемность, кг	1500	1400	1600	1500
Высота подъема груза, мм	2600	2600	3200	2650
Тип исполнения	дуплекс	дуплекс	триплекс	дуплекс
Максимальная скорость подъема, м/с	0,28	0,28	0,28	0,28
Тип управления	контактное (релейное)	бесконтактно е (электронное)	бесконтактно е (электронное)	бесконтактно е (электронное)
Радиус поворота, мм	1700	1750	1850	1900
Цена предложения, ДМ	$P = ?$	7880	13750	10135

Определить экспортную цену P электропогрузчика с заданными характеристиками.

3. При подписании в 2011 г. контракта на поставку оборудования в 2013 г. в цену был введен поправочный коэффициент на срок поставки 6,5. Оцените выгодность такой поправки для поставщика, если среднемесячный темп инфляции в 2011-2012 гг. был равен 6 %, а в 2013 г. - 3 %.

4. Определить розничную цену импортного товара при двух вариантах товародвижения.

1) Предприятие (нерезидент) - розничное торговое предприятие (резидент).

2) Предприятие (нерезидент) - сбытовая организация (резидент) - торговое розничное предприятие (резидент).

Исходные данные: отпускная цена импортного товара на условиях доставки покупателю товара составляет 25000 д.е.

Таможенная пошлина - 20%, таможенный сбор - 0,1%, НДС - 18%, снабженческая надбавка - 20%, торговая наценка - 15%.

5. Отечественное предприятие заключило контракт на продажу инофирме 1000 ед. продукции на сумму 220 тыс. дол., включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины (табл.) в тыс. дол.

Таблица

Показатель	Сумма
------------	-------

1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3
2. Экспортная лицензия	1,0
3. Транспортные расходы до порта экспортера	1,5
4. Фрахтование судна	15,6
5. Погрузо-разгрузочные работы	2,0
6. Страхование основной перевозки	4,0

Определить цены EXW, FOB, CIF.

5.4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

В процессе освоения учебной дисциплины «Ценообразование» студенты выполняют следующие виды самостоятельной работы:

- изучают основную и дополнительную литературу
- готовят рефераты
- решают задачи
- тестируются
- готовятся к устному опросу.

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины для самостоятельного изучения	Учебно-методическая документация (список рекомендуемой литературы (основная, дополнительная), ресурсы «Интернет», информационно-справочные системы)	Учебно-методические средства
1.	Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина</p>	реферат

		Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497 .— ЭБС «IPRbooks», по паролю	
2.	Функции цены. Система цен, их классификация	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	устный опрос
3.	Классификация ценообразующих факторов	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование</p>	тестирование

		<p>[Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	
4.	Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	Тестирование, выполнить задание 1 для самостоятельной работы (см. ФОС 1.3.)
5.	Влияние монополий и конкуренции на ценообразование	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа:</p>	тестирование

		<p>http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	
6.	Типы рынков и их влияние на ценообразование	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	Решение задач
7.	Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир.</p>	Решение задач, выполнить задание 2 для самостоятельной работы (см. ФОС 1.3.)

		<p>пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 	
8.	Виды ценовой стратегии	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 	Решение задач
9.	Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен,	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное</p>	реферат

<p>применяемых при заключении внешнеторговых контрактов</p>	<p>пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 	
---	--	--

5.4.1. Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости):

- СПС «Консультант Плюс» (локальная сеть Института)
- ЭБС «IPRbooks» [URL:http://www.iprbookshop.ru/11020](http://www.iprbookshop.ru/11020) или локальная сеть Института
- Компьютерная презентация лекций (Power Point)
- Рабочее место в Институте, оборудованное компьютером с выходом в сеть Интернет
- Локальная сеть Волгоградского гуманитарного института (учебно-методическая документация)
- Электронная почта студента ВгГИ (_____@vggi.ru)
- Поисковые системы: <http://www.yandex.ru/>; <https://www.google.ru/>; <https://mail.ru/>

5.4.2. Методические указания обучающемуся для осуществления самостоятельной работы

Одним из основных методов овладения знаниями является *самостоятельная работа студентов*, объем которой определяется учебно-методическим комплексом в часах для каждой категории студентов по данному направлению. Самостоятельная работа планируется, с учетом расписания занятий и тематического плана по дисциплине. Проводя самостоятельную работу, обучающиеся опираются на методические советы и рекомендации преподавателя.

Внедрение этой формы обучения, будет способствовать повышению качества образования. Во-первых, за счет того, что каждый студент при личной встрече с преподавателем сможет решить именно те, проблемы, которые возникают у него при изучении материала и реализации изученного на практике. Тогда, как в группе решаются

проблемы не доступные пониманию большинству студентов. Во-вторых, повысится уровень самостоятельности студента. Если при проведении группового занятия студент может не принимать активного участия в обсуждении и решении проблемы, или просто соглашаться с решениями, предложенными другими, то, работая самостоятельно, он вынужден будет решать проблему самостоятельно, что в конечном итоге подготовит его к будущей практической деятельности. Студент также сможет самостоятельно планировать время, затрачиваемое им на постановку проблемы, ее решения, и составления отчета для преподавателя, что опять же будет способствовать повышению уровня образования данного студента.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов рекомендуется следующий порядок ее организации. Сначала изучаются теоретические вопросы по соответствующей теме с проработкой основной и дополнительной литературы. Особое внимание следует обратить на понимание основных понятий и определений, что необходимо для правильного понимания и решения задач. Затем нужно самостоятельно разобрать и решить рассмотренные в тексте примеры, выясняя в деталях практическое значение выученного теоретического материала. После чего еще раз внимательно прочитать все вопросы теории, попутно решая соответствующие упражнения, приведенные в учебниках и сборниках задач.

Помощь в самостоятельной подготовке студенту окажут материалы учебно-методического комплекса. Они содержат перечень вопросов, которые необходимо изучить самостоятельно. К каждой теме прилагается список основной и дополнительной литературы, изучение которой будет способствовать наиболее полной подготовке к занятию. Студенту необходимо знать, что для подготовки достаточно использовать один из приведенных источников основной литературы. Для расширения познаний необходимо обращаться к дополнительной литературе. Надо обратить внимание на то, что к каждой теме приведены основные понятия и краткое содержание материала, необходимого для изучения.

Выполнение студентами самостоятельной работы контролируется в зависимости от задания в форме проверки: подготовки реферата, заполнения теста, решение задач, экзамен. Все эти задания, темы рефератов и тесты для контроля знаний студентов можно найти в материалах учебно-методического комплекса в разделе: Фонд оценочных средств.

Одной из форм контроля самостоятельной работы является тест. При подготовке к **тесту** обучающийся должен внимательно изучить материал, предложенный преподавателем и учебно-методическим комплексом (основные термины, вопросы для обсуждения, основную и дополнительную литературу); рассмотреть практические задачи, предложенные к данной теме; еще раз вернуться к теоретическим вопросам для закрепления материала.

Как правило, тест включает в себя от 10 до 20 заданий. На ознакомление с вопросами и формулирование ответа студенту отводится 20 минут. Студент должен выбрать из предложенных вариантов правильный ответ и подчеркнуть его.

Знания оцениваются по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов по дисциплине преподаватель руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

- умение оперировать экономическими понятиями и категориями;
- развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач.

Студенты, давшие в результате 80 % и более правильных ответов получают оценку «отлично». Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 60 % и более процентов получают оценку «хорошо». Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 50 % и более процентов получают оценку «удовлетворительно».

Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на менее 50 % вопросов получают оценку «неудовлетворительно».

Форма контроля – *реферат, доклад, аналитический обзор*. Знания оцениваются по четырехбальной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии:

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;
- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

Оценка знаний, умений и навыков (компетенций) при интерактивных формах занятий. Знания оцениваются по четырехбальной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии:

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;
- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

– умение оперировать экономическими понятиями и категориями;

Критерии оценки и шкала оценивания знаний, умений, навыков:

5 БАЛЛОВ (отлично):

- систематизированные, полные знания по всем вопросам;
- свободное владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности, характере и взаимосвязях экономических понятий и явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- умение использовать научные достижения экономических и других связанных с ними дисциплин;
- ориентирование в специальной литературе,
- знание основных проблем экономической дисциплины,
- владение методами сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.
- владение инструментальными средствами для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей.

4 БАЛЛА (хорошо):

- в основном полные знания по всем вопросам;
- владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности и взаимосвязях экономически значимых

- явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
 - ориентирование в специальной литературе ,
 - знание основных проблем экономической дисциплины,
 - оценивает экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; знает действующую нормативно-правовую базу, обладает базовыми знаниями и методами математики и естественных наук; владеет методами сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.
 - владеет инструментальными средствами для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей.

3 БАЛЛА (удовлетворительно):

- фрагментарные знания при ответе;
- владение экономической терминологией;
- не полное представление о сущности и взаимосвязях экономически значимых явлений и процессов;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;

2 БАЛЛА (неудовлетворительно):

- отсутствие знаний и компетенций;
- отсутствие представления о сущности, характере и взаимосвязях экономически значимых явлений;
- неумение владеть экономической терминологией.

5.5. Образовательные технологии.

№ п/п	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма/методы активного, интерактивного обучения	Количество часов
1	Тема 2. Функции цены. Система цен, их классификация. Анализ методов ценообразования. Тематика занятия: Функции цен как проявление их сущности.	Лекция	Активная (проблемная лекция)	2
2	Тема 3. Классификация ценообразующих факторов Тематика занятия: Влияние цен на формирование финансов на макро- и микроуровнях экономики.	семинар	Дискуссия	2
3.	Тема 3 Классификация ценообразующих факторов Тематика занятия: Государственное регулирование цен	лекция	Активная (проблемная лекция)	2
4.	Тема 4. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены Тематика занятия: Действие	семинар	Дискуссия (публичное исследование)	2

	закона убывающей доходности при формировании себестоимости.			
5.	Тема 5. Влияние монополий и конкуренции на ценообразование Тематика занятия: Ценовая и неценовая конкуренции.	лекция	Активная (проблемная лекция)	2
6.	Тема 8. Виды ценовой стратегии Тематика занятия: Основные стратегии ценообразования.	семинар	Дискуссия (публичное исследование)	2
7.	Тема 9. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов Тематика занятия: Ценообразование за рубежом	семинар	Дискуссия	2
Итого:				14

Очно-заочная форма обучения

6. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 часов, в т. ч. контактная работа обучающихся с преподавателем - лекционные занятия 36 часов, практические занятия 18 часов, форма контроля – экзамен. Трудоемкость экзамена составляет 36 часов.

Самостоятельная работа 126 часа.

6.1. Учебно-тематический план дисциплины

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины	Количество часов			
		Контактная работа		Самостоят ел. работа	Всего
		Лекции	Практические занятия		
1.	Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования	4	2	14	20
2.	Функции цены. Система цен, их классификация	4	2	14	20
3.	Классификация ценообразующих факторов	4	2	14	20
4.	Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены	4	2	14	20

5.	Влияние монополий и конкуренции на ценообразование	4	2	14	20
6.	Типы рынков и их влияние на ценообразование	4	2	14	20
7.	Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики	4	2	14	20
8.	Виды ценовой стратегии	4	2	14	20
9.	Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов	4	2	14	20
	Вид промежуточной аттестации	экзамен			36
	Всего часов:	36	18	126	216

6.2. Содержание лекционных занятий

Тема 1. Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования

Место и роль цены в рыночном хозяйстве. Рынок и цена. Закон стоимости в рыночном хозяйстве. Стоимость и цена – экономические категории рынка.

Общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ) как субстанция стоимости и основа цены. Факторы, определяющие их уровень и динамику. Специфика формирования ОНЗТ в условиях российской экономики.

Единство и различие факторов формирования ОНЗТ и цен. Влияние соотношения спроса и предложения, социального фактора, фактора моды и престижности товара на отклонение цены от стоимости.

Концепции ценообразования, отличные от трудовой теории стоимости и стоимостного формирования цены.

Механизм взаимодействия цены и спроса. Взаимосвязь цен и предложения. Понятие эластичности спроса. Дифференциация товаров по степени эластичности спроса. Цена равновесия.

Особенности ценообразования на различных типах рынков: совершенной (чистой) конкуренции, монополистической конкуренции, чистой монополии, олигополии.

Основные факторы, влияющие на уровень цен: состояние финансово-кредитной сферы, потребители товаров, государственное регулирование, конкуренция, влияние участников каналов товародвижения.

Конкуренция как фактор, влияющий на ценообразование. Системный подход к ценообразованию. Позитивный и негативный аспекты свободных рыночных цен. Трехуровневый экономический анализ – основа ценовой политики предприятия.

Двухсекторная модель экономики: государственный и свободный секторы. Трехуровневая структура цен: твердые, стабильные; договорные, регулируемые, свободные; коммерческие и рыночные цены.

Затратный и ценностной подход к ценообразованию

Тема 2. Функции цены. Система цен, их классификация

Лекционное занятие с применением активных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Функции цен как проявление их сущности».

Примечание 1: Занятие проводится в **форме проблемной лекции**.

Вопросы, выносимые на рассмотрение:

1. Учетная функция цен.
2. Учетная функция цен и проблемы денежного обращения. Особенности денежного обращения в настоящее время в Российской Федерации.
3. Признаки нарушения учетной функции. Нарушение учетной функции как фактор возникновения и роста инфляции.
4. Влияние учетной функции на достоверность показателей экономического развития. Особенности проявления учетной функции цен в плановой и современной экономике России.
5. Стимулирующая функция цен. Цены как важнейший инструмент реализации экономических интересов участников расширенного воспроизводства в условиях рыночной экономики.
6. Основные направления и аспекты стимулирования процесса воспроизводства посредством цен. Стимулирование увеличения производства, улучшения качества, расширения и обновления ассортимента товаров, снижения затрат на производство, рационального использования всех элементов производства (предметов и орудий труда, рабочей силы). Стимулирование экономии общественного труда в сфере обращения: рационализация перевозок, хранения и реализации товара.
7. Система цен и стимулирование экономного потребления. Влияние цен на формирование рациональной структуры производственного и непроизводственного потребления.
8. Роль стимулирующей функции в решении социальных проблем.
9. Перераспределительная функция цен. Механизм реализации этой функции. Экономические, политические и социальные задачи, решаемые посредством перераспределительной функции цен.
10. Основные направления перераспределения: между отраслями и комплексами отраслей; между видами товаров и товарными группами; между регионами; между группами населения.
11. Единство и взаимосвязь функций цен. Взаимосвязь функций цен и функций денег.

Примечание 2: По итогам рассмотрения каждого из обозначенных вопросов, предполагается обязательная презентация результатов деятельности студентов – индивидуальных и групповых **в форме представления совместно-индивидуального варианта реализации решения**, предусматривающую итог своей деятельности: решения обсуждаются, из них выбираются лучшие.

Лекционное занятие по теме 2. Функции цены. Система цен, их классификация – продолжение.

Виды цен в рыночной экономике. Классификация цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения, порядка возмещения потребителем транспортных расходов, от территории действия, по степени свободы от воздействия государства, от степени новизны товара, по способу установления. Виды скидок с цены.

Состав цены. Себестоимость и прибыль в составе цены. Наценки (скидки) посредников в цене товара. Прямые и косвенные налоги в составе цены.

Понятие и характеристика системы цен. Основные параметры цены: уровень, структура, динамика. Особенности динамики цен в настоящее время в Российской Федерации.

Федерации. Система цен как единое целое, ее объективная способность к саморегулированию.

Классификация по степени свободы цен от влияния государства: свободные цены, регулируемые цены, фиксируемые цены, лимитные цены.

Прочие виды цен: престижная цена, скользящая или падающая цена; долговременная цена; гибкая цена; преимущественная цена; договорная цена.

Расчетные и публикуемые цены. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот. Справочные цены. Цены, используемые в учете и статистике. Индексы цен и направления их использования.

Тема 3. Классификация ценообразующих факторов

Система ценообразующих факторов. Факторы прямого и косвенного воздействия на цену. Цена производства. Рыночная цена и рыночная стоимость. Рентный принцип ценообразования.

Состояние денежной сферы. Влияние покупательной способности денег и валютных курсов на цены. Влияние инфляции на цены.

Финансы и кредит как производные стоимостные категории от цены, их взаимозависимость.

Влияние цен на формирование финансов на макро- и микроуровнях экономики.

Структурные элементы цены как источник создания денежных фондов на всех уровнях хозяйствования. Факторы, определяющие чистый доход и его долю в цене товара: снижение издержек производства, увеличение объема продаж, изменение уровня цены.

Методы изъятия доли чистого дохода в централизованные фонды. Взаимосвязь формирования доходной части федерального бюджета и системы налогообложения. Решение этой проблемы в экономике России.

Зависимость расходной части федерального бюджета от уровня и динамики цен.

Формирование денежных фондов предприятий и система цен. Методы распределения прибыли и основные направления ее использования на микроуровне хозяйствования.

Система цен и ее влияние на стабильность денежного обращения, устойчивость и укрепление денежной единицы страны, рациональное выравнивание баланса денежных доходов и расходов государства и населения, сглаживание негативных процессов миграции наличных денежных средств.

Цены и кредит. Динамика цен и ее воздействие на ресурсы и границы кредита.

Влияние кредита на эффективность производства, снижение себестоимости и цену товара.

Процент за кредит как специфическая цена за пользование заемными средствами.

Методы расчета процентной ставки. Элементы, включаемые в процентную ставку, ее динамика. Основные факторы, влияющие на величину процентной ставки. Соотношение учетной ставки Банка России и коммерческих банков. Влияние на плату за кредит фактора инфляции.

Взаимосвязь процентной ставки и соотношения спроса и предложения на кредитные ресурсы. Особенности этой зависимости в России.

Соотношение спроса и предложения; конкуренция; качество товара; объем поставок; взаимоотношения между продавцом и покупателем; франкирование цены.

Лекционное занятие по теме «Классификация ценообразующих факторов» с применением активных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Государственного регулирования цен».

Примечание 1: Занятие проводится *в форме проблемной лекции*.

Вопросы, выносимые на рассмотрение:

1. Регулирование цен.
2. Виды государственного регулирования цен.
3. Прямое регулирование: «замораживание» цен; контроль за ценами монополий; установление границ и диапазонов измерения цен; косвенное регулирование цен: субсидирование, кредитование, налоговая политика, амортизационная политика.
4. Взаимодействие цен и налогов.
5. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.

Примечание 2: По итогам рассмотрения каждого из обозначенных вопросов, предполагается обязательная презентация результатов деятельности студентов – индивидуальных и групповых **в форме представления совместно-индивидуального варианта реализации решения**, предусматривающую итог своей деятельности: решения обсуждаются, из них выбираются лучшие.

Тема 4. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены

Определение издержек. Формирование затрат у производителя. Взаимозависимость между уровнем цен, себестоимостью и прибылью. Виды классификации затрат. Себестоимость продукции. Действие закона убывающей доходности при формировании себестоимости. Прибыль в условиях рынка. Взаимосвязь прибыли с предпринимательским риском.

Тема 5. Влияние монополий и конкуренции на ценообразование

Монопольная цена. Возможные пределы монополизации на отраслевом уровне. Цены монополизированных и немонополизированных отраслей. Отличительные особенности этих цен. Циклические колебания рыночных цен. Различные стадии изменения цен. Выбор оптимального уровня цены в монополистическом ценообразовании. Специальные методы расчета цены – «прайсинги». Монопольное регулирование цен. Сущность системы лидерства. Понятие картельных соглашений. Косвенные методы регулирования цен монополиями.

Лекционное занятие по теме «Влияние монополий и конкуренции на ценообразование» с применением активных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Ценовая и неценовая конкуренции».

Примечание 1: Занятие проводится *в форме проблемной лекции*.

Вопросы, выносимые на рассмотрение:

1. Конкурентная структура рынка и ее влияние на ценообразование.
2. Формы и методы конкурентной борьбы в условиях рыночной экономики и научно-технического прогресса.
3. Виды ценовой конкуренции.
4. Конкуренция как фактор, влияющий на развитие или свертывание производственной деятельности. Стадии конкурентной борьбы.
5. Понятие ценовой и неценовой конкуренции.
6. Особенности неценовой конкуренции и ее влияние на ценообразование на современном этапе.
7. Качество как одна из форм проявления конкуренции цен.

Примечание 2: По итогам рассмотрения каждого из обозначенных вопросов, предполагается обязательная презентация результатов деятельности студентов – индивидуальных и групповых **в форме представления совместно-индивидуального**

варианта реализации решения, предусматривающую итог своей деятельности: решения обсуждаются, из них выбираются лучшие.

Тема 6. Типы рынков и их влияние на ценообразование

Понятие товарного рынка, его классификация. Признаки, по которым различают типы товарных рынков. Внутренний, национальный, мировой рынок. Закрытый и открытый рынок: особенности ценообразования. Трансфертные цены, их особенности и роль в реализации функций планирования и контроля деятельности компании. Задачи, выполняемые трансфертными ценами. Механизм манипуляций с трансфертными ценами в целях перераспределения прибыли. Использование трансфертных цен для централизованного раздела рынков. Преференциальные зоны, представляющие их участникам экономические льготы.

Ценообразование и ценовая политика в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексе.

Особенности ценообразования на рынке транспортных услуг. Ценообразование на рынке научно-технической продукции. Цены на социальные услуги. Цены на рынке труда. Цена земли. Цены на рынке недвижимости.

Товарные биржи как важный элемент рыночной экономики. Значение товарных бирж в организации продвижения товаров от производителя к покупателю.

Особенности возникновения и развития товарных бирж в Российской Федерации.

Виды товарных бирж и организация их деятельности. Требования, которым должны отвечать товары, реализуемые через товарные биржи.

Роль товарных бирж в формировании рыночных цен и возможности их прогнозирования.

Биржевые котировки цен. Способы выражения котировки цен:

- регистрация фактических сделок;
- установление типичной (справочной) цены.

Виды котировок: указание предельного диапазона цен; обозначение цен первой и последней сделки дня; обозначение цен первой и последней сделки дня с указанием промежуточных переломов в динамике цен в течение дня; комбинированное сочетание максимальной и минимальной цен сделок с ценами начала и конца биржевого дня; отражение максимальной и минимальной цен и выделение типичной (справочной) цены сделки.

Исходная информация для котировки цен.

Котировка цен и конъюнктура рынка.

Цены на реальный товар и их отличие от биржевых котировок. Фьючерсные котировки и факторы, на них влияющие.

Взаимосвязь между ценами реального товара и биржевыми котировками.

Факторы, определяющие динамику цен на товарных биржах. Закономерности движения рыночных цен. Понятие страхового рынка, его элементы: страховщик, страхователь, товар-услуга страхования (его потребительная стоимость и стоимость), цена этого товара – плата за страхование.

Цена на страховые услуги – страховой тариф как элемент системы цен.

Тарифная ставка, методы ее расчета. Определение брутто ставки, нетто ставки, нагрузки; элементы, их составляющие, и факторы, определяющие их уровень и динамику.

Взаимное влияние уровня страхового тарифа и динамики спроса на страховые услуги.

Страховой тариф и инфляция.

Страховые платежи и страховые возмещения. Их соотношение и особенности в настоящее время в Российской Федерации.

Проблема рентабельности страховых компаний. Необходимость сочетания их основной деятельности с другими направлениями работы.

Тема 7. Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики

Понятие и основные цели ценовой политики. Жизненный цикл товара. Характеристика его стадий. Обоснование цены на каждой стадии жизненного цикла товара.

Виды цен, используемые при определении цены на принципиально новый товар. Факторы, определяющие их выбор.

Виды цен на освоенные в производстве товары. Факторы, их определяющие.

Этапы разработки ценовой стратегии: сбор исходной информации, стратегический анализ, формирование стратегии.

Исходная информация, необходимая для определения стратегии ценообразования:

1) потенциальные сегменты, объем рынка, перспектива его роста, взаимодействие сегментов, основные конкуренты;

2) информация о конкурирующих товарах;

3) информация о правительственной политике в отношении данного товара;

4) информация о ценах (цены конкурирующих товаров, определение товара-лидера по цене, соотношение между ценами и объемом продаж, т.е. определение степени эластичности спроса, прогноз динамики цен, возможность использования специальных методов – скидок, кредита, премий и т.п.);

5) информация о производственных мощностях и затратах;

6) информация о выручке от продажи и прибыли. Этапы стратегического анализа: финансовый анализ, сегментарный анализ рынка, анализ конкуренции.

Основные стратегии ценообразования.

Понятие методологии ценообразования. Важнейшие принципы ценообразования: научная обоснованность цен; целевая направленность; непрерывность процесса ценообразования; единство процесса ценообразования и контроля за соблюдением цен.

Исходная основа и информация для подсчета оптовой цены на предприятии.

Задачи, которые решаются в процессе ценообразования: получение максимальной прибыли, завоевание рынка сбыта, снижение затрат, рост объема производства и продаж, борьба с конкурирующими товарами и др.

Общая схема расчета цены.

Методы ценообразования: затратные, рыночные, эконометрические.

Расчет себестоимости как базы оптовой цены товара. Классификация расходов, включаемых в себестоимость. Нормативное регулирование состава себестоимости товаров и услуг в Российской Федерации.

Прямые и косвенные затраты, их влияние на уровень себестоимости единицы товара.

Постоянные и переменные расходы, их влияние на уровень и динамику себестоимости товара. Методы определения этого влияния. Учет влияния изменения постоянных расходов в калькуляции на уровень цен.

Обоснование прибыли и рентабельности в оптовой цене. Анализ рентабельности товаров-конкурентов и его влияние на цену товара фирмы.

Корректировка исходного уровня цены с учетом дополнительных факторов. Применяемые при этом виды цен и методы их установления.

Учет в ценообразовании инфляционных процессов. Риски в ценообразовании и страхование цен.

Понятие, сущность и показатели экономической конъюнктуры. Методы исследования экономической конъюнктуры и ценовой динамики.

Тема 8. Виды ценовой стратегии

Ценовая политика: определение и характеристика. Выход на новый рынок (стратегия прорыва). Введение нового товара (стратегия «снятия сливок»). Последовательный проход по сегментам рынка. Быстрое возмещение затрат. Удовлетворительное возмещение затрат. Стимулирование комплексных продаж.

Стратегия дифференцированных цен. Стратегия льготных цен. Стратегия гибких цен. Стратегия конкурентных цен. Стратегия престижных цен.

Тема 9. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов

Факторы, оказывающие влияние на способы и методы государственного регулирования цен. Методологический аспект ценообразования в развитых странах.

Опыт и особенности государственного регулирования цен в США, Испании, Дании, Греции, Швеции, Японии, Финляндии и других странах.

Понятие «мировой рынок». Его взаимосвязь с внутренними рынками и отличия от них. Мировые цены, закономерности и факторы их формирования. Интернациональная стоимость как основа мировых цен. Ее отличие от национальной стоимости и зависимость от нее.

Соотношение спроса и предложения на товары в мировой торговле. Влияние монополий на уровень и динамику цен мирового рынка. Государственное воздействие развитых стран на мировые цены. Инфляция и цены мирового рынка.

Место России в мировом рынке и ее роль в формировании мировых цен на важнейшие товары. Особенности цен на экспортные товары и их отличие от внутренних цен Российской Федерации. Проблема эффективности внешней торговли для российской экономики в современный период.

Контрактная цена и способ ее фиксации.

Цены на экспортные товары. Основные элементы этих цен, факторы, влияющие на их уровень и динамику. Виды цен, используемые в мировой торговле в зависимости от условий контракта.

Цены на импортные товары. Особенности формирования этих цен в России в настоящее время. Элементы цены на импортные товары: импортная стоимость, таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость, транспортные расходы и их влияние на уровень цены.

Базисные условия. Инкотермс. Расходы продавца по доставке груза и цена контракта. Виды базисных условий и степень их влияния на ценообразование во внешнеторговых контрактах: FOR (франко-вагон), FAS (франко у борта судна), FOB (франко-борт), SIF (стоимость, страхование, фрахт порта назначения), SIP (провозная плата и страхование оплачены до...) и др.

Единица измерения количества товара. Базис цены. Валюта цены. Специальные поправки. Приведение к единым условиям поставок. Поправки на количество. Поправки на условия платежа. Поправки на уторговывание. Ведение переговоров о ценах между контрагентами.

Алгоритм расчета экспортной и импортной цены.

Особенности формирования цен при заключении государственных контрактов.

Валютный курс и цены. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. Таможенная стоимость и методы ее определения.

6.3. Содержание практических (семинарских) занятий.

Тема 1. Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования

Вопросы для обсуждения

10. Взаимодействие цены, спроса и предложения. Многофакторная функция спроса и соответствующее ей уравнение спроса. Эластичность спроса и факторы, влияющие на нее.
11. Затратный подход к ценообразованию: определение цен с помощью нормативов рентабельности к затратам и определение цен с помощью торговых скидок (надбавок).
12. Расчет цен на базе полных затрат: метод полной себестоимости, метод стоимости изготовления. Расчет цен на базе сокращенных (неполных) затрат: метод производственной себестоимости, метод маржинальных (предельных) затрат.
13. Метод рентабельности (доходности) инвестиций.
14. Расчет цен на основе торговых скидок и надбавок.
15. Ценностной подход к ценообразованию.
16. Полезность товара как основа его оценки потребителями.
17. Экономическая ценность товара и процедура ее определения.
18. Методы параметрического ценообразования: метод удельной цены, бальный метод, метод регрессионного анализа, агрегатный метод.

Задания

8. Фирма, работающая на рынке с эластичным спросом, заинтересована в повышении чувствительности потребителей к цене товара. Какими способами она может воспользоваться для управления "ценочувствительностью" покупателей своей продукции?
9. Фирма, работающая на рынке с неэластичным спросом, заинтересована в понижении чувствительности потребителей к цене товара. Какими способами она может воспользоваться для управления "ценочувствительностью" покупателей своей продукции?
10. Каковы основные факторы, влияющие на эластичность спроса? Опираясь на эти факторы, порассуждайте об эластичности или неэластичности спроса на следующие продукты: а) сигареты; б) автомобили; в) учебники.
11. Цена на говядину повысилась на 10 %, спрос на нее уменьшился на 3 %. Определить эластичность спроса на говядину в зависимости от изменения цены.
12. Раскройте содержание затратного ценообразования. Покажите три преимущества и три недостатка методов затратного ценообразования.
13. Чем формирование цен на основе нормативов рентабельности отличается от формирования цен на основе торговых скидок (надбавок)?
14. Раскройте суть ценообразования на основе ощущаемой ценности товара. Покажите три преимущества и три недостатка этого методологического подхода к ценообразованию.

Тема 2. Функции цены. Система цен, их классификация

Вопросы для обсуждения

5. Функции цен.
6. Система цен.
7. Классификация цен по видам и разновидностям в зависимости от основных экономических признаков.
8. Состав и структура отпускных, оптовых и розничных цен.

Задания

3. Определить отпускную цену продукции при следующих исходных данных: издержки производства - 1000 руб.; норма прибыли - 40 % к себестоимости; ставка НДС к отпускной цене - 18 %.

4. Торговая фирма "Элекс" решила приобрести для последующей реализации партию женских костюмов по цене 2500 руб. за 1 шт. Торговая наценка на фирме составляет 23 %, ставка НДС - 18 %. Определить цену реализации одного женского костюма.

3. Ателье выпускает пальто. Стоимость материала 5000 руб. (в том числе НДС по счету, оплаченному поставщику). Торговая надбавка к стоимости материала - 25 %. Стоимость работ, взимаемая с заказчика, без НДС - 2500 руб. Ставка НДС со стоимости изделия - 18 %.

4. Предприятие планирует выпуск нового изделия:

а) рассчитать цену изделия, если себестоимость его изготовления составляет 500 руб., рентабельность данной продукции - 25 % по отношению к полной себестоимости;

б) рассчитать цену изделия, если себестоимость его изготовления составляет 500 руб., из них затраты по оплате труда составили 250 руб., рентабельность данной продукции - 70 % по отношению к фонду оплаты труда.

Тема 3. Классификация ценообразующих факторов

Занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Влияние цен на формирование финансов на макро- и микроуровнях экономики».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа **«опора на индивидуальный и групповой опыт»**. Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; совместное решение проблемы.

Практическое занятие по теме 3. Классификация ценообразующих факторов

Вопросы для обсуждения

1. Факторы, влияющие на ценообразование.
2. Инфляция и ценообразование.
3. Государственное регулирование цен.

Задания

1. Определите:

1) свободную розничную цену изделия при условии, что товар поступает в розничную торговую сеть через оптовую базу;

2) прибыль промышленного предприятия от реализации изделия по свободным отпускным ценам.

Составьте структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные:

- себестоимость изделия – 7,1 руб.;
- ставка акциза 45% к свободной отпускной цене (без НДС);
- НДС – 18% к свободной отпускной цене (без НДС);
- свободная отпускная цена (с НДС) – 21,4 руб.;
- оптовая надбавка – 6% к свободной цене;

· торговая надбавка – 25% к свободной цене.

2. Каким образом система цен влияет на формирование денежных фондов предприятий?
3. Охарактеризуйте взаимосвязь процентной ставки и соотношения спроса и предложения на кредитные ресурсы.

Тема 4. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены

Занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Действие закона убывающей доходности при формировании себестоимости».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа **«опора на индивидуальный и групповой опыт»**. Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

Практическое занятие по теме 4. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены

Вопросы для обсуждения

1. Классификация затрат.
2. Себестоимость и методы ее определения.
3. Взаимозависимость между уровнем цен, себестоимостью и прибылью.
4. Взаимосвязь прибыли с предпринимательским риском.

Задания

1. Выполнить задания.
 - I. Составьте калькуляцию себестоимости стиральной машины.
 - II. Определите прибыль завода от реализации этой стиральной машины.
 - III. Определите свободную розничную цену стиральной машины и составьте ее структуру.

Исходные данные:

а) Затраты на производство стиральной машины:

- сырье и основные материалы – 1200 руб.;
- полуфабрикаты – 150 руб.;
- транспортные расходы по доставке сырья, материалов, полуфабрикатов – 132 руб.;
- топливо и электроэнергия на технологические цели – 9 руб.;
- основная зарплата производственных рабочих – 300 руб.;
- дополнительная зарплата производственных рабочих – 15% к основной зарплате производственных рабочих
- отчисления на социальное страхование – 30% ко всей сумме зарплаты производственных рабочих;
- расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 162% к основной зарплате производственных рабочих;

- цеховые расходы – 142% к основной зарплате производственных рабочих;
 - общезаводские расходы – 125% к основной зарплате производственных рабочих;
 - прочие производственные расходы – 62% к основной зарплате производственных рабочих;
 - внепроизводственные расходы – 0,55% к производственной себестоимости.
- б) Свободная отпускная цена (с НДС – 4 400 руб.).
- в) НДС – 18% к свободной отпускной цене (без НДС).
- г) Торговая надбавка – 25% к свободной отпускной цене.

2. Индивидуальное частное предприятие «Альфа» намеревается выпускать новый художественно оформленный вид кофемолок. Предполагаемая цена единицы продукции может колебаться в зависимости от конъюнктуры рынка в следующих пределах:

Исходные данные	Вариант		
	1	2	3
Цена, руб.	1800	1650	1500
Ожидаемый объем продаж в год, шт	3000	4000	4500
Прямые переменные затраты на ед. продукции, руб.	1200	1000	950
Годовые постоянные затраты, тыс. руб.	360	360	360
Капитальные вложения, тыс. руб.	2400	3200	3000

Срок окупаемости капитальных вложений – 8 лет, налоги от ожидаемой прибыли составят 30%. Определите цену, наиболее приемлемую с точки зрения получения наибольшей прибыли (без учета инфляции), и рентабельность производства.

3. Определите структуру свободной отпускной и розничной цен платья женского шелкового, реализуемого частным магазином. Известно, что полная себестоимость платья составляет 2680 руб., свободная отпускная цена с НДС – 3860 руб., свободная розничная (рыночная) цена – 5095 руб., ставка НДС – 18%, оптовая надбавка – 11%.

4. Подготовить материал по теме: Ценовая система в финансовом управлении организацией.

Тема 5. Влияние монополий и конкуренции на ценообразование

Вопросы для обсуждения

1. Основные внешние признаки и закономерности ценообразования в условиях свободной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии, на рынке чистой монополии.
2. Особенности ценообразования на различных типах рынков.
3. Ценовая информация и ее роль в принятии решения по ценам.
4. Монополии и ценообразование.
5. Конкурентная структура рынка и ее влияние на ценообразование.
6. Качество как одна из форм проявления конкуренции цен

Задания

1. Кратко укажите основные признаки свободной конкуренции. Какие факторы оказываются наиболее влиятельными на рынке этого типа для установления цены на товар?

2. К какому типу рынка конкуренции можно отнести рынок безалкогольных напитков - фруктовые воды, лимонад, русский квас, кока-кола, херши и др. Обоснуйте вашу классификацию. Сформулируйте основные цели деятельности фирмы на данном рынке.
3. Кратко укажите основные признаки олигополистической конкуренции. Почему существует олигополия? Составьте список 3 олигополистов, продукцию которых вы имеете или регулярно покупаете. Что отличает олигополию от монополистической конкуренции?
4. Дайте ответ на следующие вопросы:
- 15) В чем заключаются основы конкуренции?
 - 16) Дайте характеристику совершенной конкуренции.
 - 17) Сформулируйте основные характерные черты монополистической конкуренции.
 - 18) В чем проявляется олигополия?
 - 19) Охарактеризуйте рынок чистой монополии.
 - 20) Какие этапы включает процесс ценообразования?
 - 21) Какие цели ценовой политики может ставить перед собой фирма? Кратко охарактеризуйте их.
 - 22) Какие методы установления цен используют фирмы в своей деятельности?
 - 23) Какую роль играет ценовая информация в принятии решений по ценам?
 - 24) В чем различие понятий «данные» и «информация»?
 - 25) Что должна знать фирма, собирая информацию по ценам?
 - 26) Что фирма должна знать о рынке и товаре?
 - 27) Что включает в себя информация о конкурентах?
 - 28) Какая информация о производстве, затратах, выручке и прибыли необходима для установления цен?

Тема 6. Типы рынков и их влияние на ценообразование

Вопросы для обсуждения

11. Понятие товарного рынка, его классификация.
12. Трансфертное ценообразование.
13. Ценообразование и ценовая политика в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексе.
14. Особенности ценообразования на рынке транспортных услуг.
15. Цены на социальные услуги.
16. Цены на рынке труда.
17. Цена земли.
18. Цены на рынке недвижимости.
19. Товарные биржи как важный элемент рыночной экономики.
20. Цены на рынке страховых услуг.

Задания

1. "Армко", одна из ведущих сталелитейных компаний, разработала новую технологию цинкования и антикоррозийной окраски стального диска для изготовления деталей автомобильных кузовов. Какие факторы необходимо учесть фирме при назначении цены на этот товар?
2. В каких случаях фирмы прибегают к стратегии завышенных цен?
3. Перечислите основные варианты стратегии пониженных цен и дайте им краткую характеристику.
4. Подготовить реферат по одной из тем:
 - Трансфертное ценообразование.

- Ценообразование и ценовая политика в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексе.
- Особенности ценообразования на рынке транспортных услуг.
- Цены на социальные услуги.
- Цены на рынке труда.
- Цена земли.
- Цены на рынке недвижимости.
- Товарные биржи как важный элемент рыночной экономики.
- Цены на рынке страховых услуг.
- Направления и механизм ценообразования и ценового регулирования на рынке ремонтно-технических услуг

Тема 7. Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики
Вопросы для обсуждения

7. Ценовая стратегия фирмы.
8. Ценовая политика организации.
9. Индекс цен, сводные индексы цен как показатели инфляционного ожидания.
10. Расчет темпа инфляции на основе индексов цен.
11. Ценовая тактика и формы ценовой защиты фирмы в условиях инфляции.
12. Метод и порядок определения скользящих цен.

Задания

4. При цене товара 8000 руб./ед. фирма реализует 100 ед. товара, а при цене 10000 руб./ед. - 60 ед. Определить коэффициент эластичности спроса, выбрать вариант цены и обосновать выбор, если прямые затраты на производство товара составят 4000 руб./ед., а косвенные затраты - 250000 руб. на весь объем производства.

5. 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.).

6. Предприятие выпускает три вида продукции - А, В, С. Выбрать наиболее рентабельный вид продукции: а) к полным издержкам (по полной прибыли); б) к прямым издержкам (по маржинальной прибыли). Исходные данные (в тыс. руб.) приведены в табл. Косвенные затраты распределить по видам продукции пропорционально прямым затратам.

Таблица

Показатель	Вид продукции			Всего
	А	В	С	
1. Объемы выручки от реализации (тыс. руб.)	150	400	385	935
2. Прямые затраты (тыс. руб.)	70	150	200	420
3. Косвенные расходы (тыс. руб.)				380

Лабораторный практикум по теме «Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики» (2 часа)

Тематика лабораторного занятия: Определение ценовой политики предприятия

Выполнить задание: Фирма получила заказ на поставку обрабатывающего центра (ОЦ) на условиях скользящих цен. Базовая продажная цена станка на день подписания контракта составляла 100 тыс. дол. Наиболее существенными факторами, влияющими на величину затрат на производство ОЦ, являются заработная плата (почти 40 % цены) и стоимость определенного сорта стали (до 25 %). Окончательная продажная цена основывается на указанной базисной цене, которая будет увеличена или уменьшена в соответствии с изменениями в стоимости стали и заработной платы.

Расчет скольжения, т.е. определение величины надбавки к базисной цене, производится по базисным данным и средним индексам цен сырья и ставок заработной платы за время выполнения заказа.

Определить стоимость контракта при условии, что за время, прошедшее с момента подписания контракта до поставки станка, зарплата повысилась со 120 дол. до 150 дол., а стоимость стали нужного сорта - с 500 дол. до 600 дол.

Тема 8. Виды ценовой стратегии
Практическое занятие по теме
Вопросы для обсуждения

1. Ценовая политика: определение и характеристика.
2. Ценовая политика предприятия.

Задания

Подготовить реферат по одной из следующих тем:

1. Ценовая политика предприятия.
2. Выход на новый рынок (стратегия прорыва).
3. Введение нового товара (стратегия «снятия сливок»).
4. Последовательный проход по сегментам рынка.
5. Быстрое возмещение затрат.
6. Удовлетворительное возмещение затрат.
7. Стимулирование комплексных продаж.

Семинарское занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Основные стратегии ценообразования».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Вопросы для обсуждения

1. Виды ценовой стратегии.
2. Порядок формирования ценовой стратегии предприятия

Задания

Подготовить реферат по одной из следующих тем:

1. Стратегия дифференцированных цен.
2. Стратегия льготных цен.

3. Стратегия гибких цен.
4. Стратегия конкурентных цен.
5. Стратегия престижных цен.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа «**опора на индивидуальный и групповой опыт**». Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

Тема 9. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов

Занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Ценообразование за рубежом».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Вопросы для обсуждения

5. Особенности ценообразования в США, Испании, Дании, Греции, Швеции, Японии, Финляндии и других странах.
6. Понятие «мировой рынок».
7. Мировые цены, закономерности и факторы их формирования.
8. Место России в мировом рынке и ее роль в формировании мировых цен на важнейшие товары.

Задания

Подготовить эссе, тезисы или рефераты по указанным вопросам.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа «**опора на индивидуальный и групповой опыт**». Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

Практическое занятие по теме

Вопросы для обсуждения

6. Контрактная цена и способ ее фиксации.
7. Цены на экспортные товары.
8. Цены на импортные товары.
9. Базисные условия. Инкотермс.
10. Валютный курс и цены.

Задания

3. В табл. приведены технические характеристики и цены однородного оборудования по контрактам западных фирм с одинаковыми коммерческими условиями поставки. Степенной коэффициент торможения цены для электродвигателей принимается равным 0,7. По имеющимся оценкам один процент увеличения КПД двигателя ведет к росту его цены на 6 %.

Исходные данные

Технико-экономические параметры	Экспортируемое оборудование	Конкурентное оборудование		
		модель 1	модель 2	модель 3
Мощность, кВт	800	800	750	750
Частота вращения ротора, об./мин	500	500	380	1000
КПД, %	92,8	95,3	92,8	93,8
Цена, нем. марка	?	150000	175150	277350

Поправка на частоту вращения ротора подсчитана по методике и прейскуранту фирмы АЕГ и равняется: 1,0 для модели 1; 1,2 для модели 2; 0,595 для модели 3.

Определить экспортную цену P электродвигателя с заданными характеристиками.

4. В табл. приведены технические характеристики и цены электропогрузчиков по контрактам ведущих фирм-производителей с одинаковыми коммерческими условиями поставки.

Поправки определены по информационным материалам ведущих фирм-производителей электропогрузчиков: поправка на триплексный тип исполнения составляет 0,87; поправка на различие в типе управления - 0,85. Все остальные поправки рассчитываются по формуле: $K = (a - b)/a$, где a - параметр образцового погрузчика, b - параметр сравниваемого погрузчика.

Конкурентные материалы

Технико-экономические параметры	Экспортируемое изделие	Конкурентное оборудование		
		марка 1	марка 2	марка 3
Грузоподъемность, кг	1500	1400	1600	1500
Высота подъема груза, мм	2600	2600	3200	2650
Тип исполнения	дуплекс	дуплекс	триплекс	дуплекс
Максимальная скорость подъема, м/с	0,28	0,28	0,28	0,28
Тип управления	контактное (релейное)	бесконтактно е (электронное)	бесконтактно е (электронное)	бесконтактно е (электронное)
Радиус поворота, мм	1700	1750	1850	1900
Цена предложения, ДМ	$P = ?$	7880	13750	10135

Определить экспортную цену P электропогрузчика с заданными характеристиками.

3. При подписании в 2011 г. контракта на поставку оборудования в 2013 г. в цену был введен поправочный коэффициент на срок поставки 6,5. Оцените выгодность такой поправки для поставщика, если среднемесячный темп инфляции в 2011-2012 гг. был равен 6 %, а в 2013 г. - 3 %.

4. Определить розничную цену импортного товара при двух вариантах товародвижения.

- 1) Предприятие (нерезидент) - розничное торговое предприятие (резидент).
- 2) Предприятие (нерезидент) - сбытовая организация (резидент) - торговое розничное предприятие (резидент).

Исходные данные: отпускная цена импортного товара на условиях доставки покупателю товара составляет 25000 д.е.

Таможенная пошлина - 20%, таможенный сбор - 0,1%, НДС - 18%, снабженческая надбавка - 20%, торговая наценка - 15%.

5. Отечественное предприятие заключило контракт на продажу иномфирме 1000 ед. продукции на сумму 220 тыс. дол., включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины (табл.) в тыс. дол.

Таблица	
Показатель	Сумма
1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3
2. Экспортная лицензия	1,0
3. Транспортные расходы до порта экспортера	1,5
4. Фрахтование судна	15,6
5. Погрузо-разгрузочные работы	2,0
6. Страхование основной перевозки	4,0

Определить цены EXW, FOB, CIF.

6.4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

В процессе освоения учебной дисциплины «Ценообразование» студенты выполняют следующие виды самостоятельной работы:

- изучают основную и дополнительную литературу
- готовят рефераты
- решают задачи
- тестируются
- готовятся к устному опросу.

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины для самостоятельного изучения	Учебно-методическая документация (список рекомендуемой литературы (основная, дополнительная), ресурсы «Интернет», информационно-справочные системы)	Учебно-методические средства
1.	Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа:</p>	реферат

		<p>http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	
2.	Функции цены. Система цен, их классификация	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	устный опрос
3.	Классификация ценообразующих факторов	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	тестирование

		<p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 	
4.	Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 	Тестирование, выполнить задание 1 для самостоятельной работы (см. ФОС 1.3.)
5.	Влияние монополий и конкуренции на ценообразование	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. —</p>	тестирование

		<p>Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 	
б.	Типы рынков и их влияние на ценообразование	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: 	Решение задач

		http://www.iprbookshop.ru/15497 .— ЭБС «IPRbooks», по паролю	
7.	Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	Решение задач, выполнить задание 2 для самостоятельной работы (см. ФОС 1.3.)
8.	Виды ценовой стратегии	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование</p>	Решение задач

		<p>[Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	
9.	<p>Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов</p>	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	реферат

6.4.1. Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости):

- СПС «Консультант Плюс» (локальная сеть Института)
 ЭБС «IPRbooks» [URL:http://www.iprbookshop.ru/11020](http://www.iprbookshop.ru/11020) или локальная сеть Института
 Компьютерная презентация лекций (Power Point)
 Рабочее место в Институте, оборудованное компьютером с выходом в сеть Интернет
 Локальная сеть Волгоградского гуманитарного института (учебно-методическая документация)
 Электронная почта студента ВгГИ (_____@vggi.ru)
 Поисковые системы: <http://www.yandex.ru/>; <https://www.google.ru/>; <https://mail.ru/>

6.4.2. Методические указания обучающемуся для осуществления самостоятельной работы

Одним из основных методов овладения знаниями является *самостоятельная работа студентов*, объем которой определяется учебно-методическим комплексом в часах для каждой категории студентов по данному направлению. Самостоятельная работа планируется, с учетом расписания занятий и тематического плана по дисциплине. Проводя самостоятельную работу, обучающиеся опираются на методические советы и рекомендации преподавателя.

Внедрение этой формы обучения, будет способствовать повышению качества образования. Во-первых, за счет того, что каждый студент при личной встрече с преподавателем сможет решить именно те, проблемы, которые возникают у него при изучении материала и реализации изученного на практике. Тогда, как в группе решаются проблемы не доступные пониманию большинству студентов. Во-вторых, повысится уровень самостоятельности студента. Если при проведении группового занятия студент может не принимать активного участия в обсуждении и решении проблемы, или просто соглашаться с решениями, предложенными другими, то, работая самостоятельно, он вынужден будет решать проблему самостоятельно, что в конечном итоге подготовит его к будущей практической деятельности. Студент также сможет самостоятельно планировать время, затрачиваемое им на постановку проблемы, ее решения, и составления отчета для преподавателя, что опять же будет способствовать повышению уровня образования данного студента.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов рекомендуется следующий порядок ее организации. Сначала изучаются теоретические вопросы по соответствующей теме с проработкой основной и дополнительной литературы. Особое внимание следует обратить на понимание основных понятий и определений, что необходимо для правильного понимания и решения задач. Затем нужно самостоятельно разобрать и решить рассмотренные в тексте примеры, выясняя в деталях практическое значение выученного теоретического материала. После чего еще раз внимательно прочесть все вопросы теории, попутно решая соответствующие упражнения, приведенные в учебниках и сборниках задач.

Помощь в самостоятельной подготовке студенту окажут материалы учебно-методического комплекса. Они содержат перечень вопросов, которые необходимо изучить самостоятельно. К каждой теме прилагается список основной и дополнительной литературы, изучение которой будет способствовать наиболее полной подготовке к занятию. Студенту необходимо знать, что для подготовки достаточно использовать один из приведенных источников основной литературы. Для расширения познаний необходимо обращаться к дополнительной литературе. Надо обратить внимание на то, что к каждой теме приведены основные понятия и краткое содержание материала, необходимого для изучения.

Выполнение студентами самостоятельной работы контролируется в зависимости от задания в форме проверки: подготовки реферата, заполнения теста, решение задач, экзамен. Все эти задания, темы рефератов и тесты для контроля знаний студентов можно найти в материалах учебно-методического комплекса в разделе: Фонд оценочных средств.

Одной из форм контроля самостоятельной работы является тест. При подготовке к *тесту* обучающийся должен внимательно изучить материал, предложенный преподавателем и учебно-методическим комплексом (основные термины, вопросы для обсуждения, основную и дополнительную литературу); рассмотреть практические задачи, предложенные к данной теме; еще раз вернуться к теоретическим вопросам для закрепления материала.

Как правило, тест включает в себя от 10 до 20 заданий. На ознакомление с вопросами и формулирование ответа студенту отводится 20 минут. Студент должен выбрать из предложенных вариантов правильный ответ и подчеркнуть его.

Знания оцениваются по четырехбальной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов по дисциплине преподаватель руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

- умение оперировать экономическими понятиями и категориями;
- развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач.

Студенты, давшие в результате 80 % и более правильных ответов получают оценку «отлично». Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 60 % и более процентов получают оценку «хорошо». Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 50 % и более процентов получают оценку «удовлетворительно». Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на менее 50 % вопросов получают оценку «неудовлетворительно».

Форма контроля – *реферат, доклад, аналитический обзор*. Знания оцениваются по четырехбальной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии:

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;
- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

Оценка знаний, умений и навыков (компетенций) при интерактивных формах занятий. Знания оцениваются по четырехбальной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии:

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;
- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

- умение оперировать экономическими понятиями и категориями;

Критерии оценки и шкала оценивания знаний, умений, навыков:

5 БАЛЛОВ (отлично):

- систематизированные, полные знания по всем вопросам;
- свободное владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности, характере и взаимосвязях экономических понятий и явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- умение использовать научные достижения экономических и других связанных с ними дисциплин;

- ориентирование в специальной литературе ,
- знание основных проблем экономической дисциплины,
- владение методами сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.
- владение инструментальными средствами для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей.

4 БАЛЛА (хорошо):

- в основном полные знания по всем вопросам;
- владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности и взаимосвязях экономически значимых явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- ориентирование в специальной литературе ,
- знание основных проблем экономической дисциплины,
- оценивает экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; знает действующую нормативно-правовую базу, обладает базовыми знаниями и методами математики и естественных наук; владеет методами сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.
- владеет инструментальными средствами для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей.

3 БАЛЛА (удовлетворительно):

- фрагментарные знания при ответе;
- владение экономической терминологией;
- не полное представление о сущности и взаимосвязях экономически значимых явлений и процессов;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;

2 БАЛЛА (неудовлетворительно):

- отсутствие знаний и компетенций;
- отсутствие представления о сущности, характере и взаимосвязях экономически значимых явлений;
- неумение владеть экономической терминологией.

6.5. Образовательные технологии.

№ п/п	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма/методы активного, интерактивного обучения	Количество часов
1	Тема 2. Функции цены. Система цен, их классификация. Анализ методов ценообразования. Тематика занятия: Функции цен как проявление их сущности.	Лекция	Активная (проблемная лекция)	2
2	Тема 3. Классификация ценообразующих факторов. Тематика занятия: Влияние цен на формирование финансов на	семинар	Дискуссия	2

	макро- и микроуровнях экономики.			
3.	Тема 3 Классификация ценообразующих факторов Тематика занятия: Государственное регулирование цен	лекция	Активная (проблемная лекция)	2
4.	Тема 4. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены Тематика занятия: Действие закона убывающей доходности при формировании себестоимости.	семинар	Дискуссия (публичное исследование)	2
5.	Тема 5. Влияние монополий и конкуренции на ценообразование Тематика занятия: Ценовая и неценовая конкуренции.	лекция	Активная (проблемная лекция)	2
6.	Тема 8. Виды ценовой стратегии Тематика занятия: Основные стратегии ценообразования.	семинар	Дискуссия (публичное исследование)	2
7.	Тема 9. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов Тематика занятия: Ценообразование за рубежом	семинар	Дискуссия	2
Итого:				14

Заочная форма обучения

7. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 часов, в т. ч. контактная работа обучающихся с преподавателем - лекционные занятия 10 часов, практические занятия 12 часов, форма контроля – экзамен. Трудоемкость экзамена – 9 часов.

Самостоятельная работа 185 часа.

Учебно-тематический план дисциплины «Ценообразование»

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины	Количество часов			
		Контактная работа		СРС	Всего
		Лекции	Практические занятия		

1.	Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования	2	-	18	20
2.	Функции цены. Система цен, их классификация	2	-	20	22
3.	Классификация ценообразующих факторов	2	-	20	22
4.	Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены		2	20	22
5.	Влияние монополий и конкуренции на ценообразование	-	2	20	22
6.	Типы рынков и их влияние на ценообразование	-	2	22	24
7.	Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики	2	2	20	24
8.	Виды ценовой стратегии	-	2	22	24
9.	Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов	2	2	23	27
	Вид промежуточной аттестации	экзамен			9
	Всего часов:	10	12	185	216

7.2. Содержание лекционных занятий.

Тема 1. Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования

Место и роль цены в рыночном хозяйстве. Рынок и цена. Закон стоимости в рыночном хозяйстве. Стоимость и цена – экономические категории рынка.

Общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ) как субстанция стоимости и основа цены. Факторы, определяющие их уровень и динамику. Специфика формирования ОНЗТ в условиях российской экономики.

Единство и различие факторов формирования ОНЗТ и цен. Влияние соотношения спроса и предложения, социального фактора, фактора моды и престижности товара на отклонение цены от стоимости.

Концепции ценообразования, отличные от трудовой теории стоимости и стоимостного формирования цены.

Механизм взаимодействия цены и спроса. Взаимосвязь цен и предложения. Понятие эластичности спроса. Дифференциация товаров по степени эластичности спроса. Цена равновесия.

Особенности ценообразования на различных типах рынков: совершенной (чистой) конкуренции, монополистической конкуренции, чистой монополии, олигополии.

Основные факторы, влияющие на уровень цен: состояние финансово-кредитной сферы, потребители товаров, государственное регулирование, конкуренция, влияние участников каналов товародвижения.

Конкуренция как фактор, влияющий на ценообразование. Системный подход к ценообразованию. Позитивный и негативный аспекты свободных рыночных цен. Трехуровневый экономический анализ – основа ценовой политики предприятия.

Двухсекторная модель экономики: государственный и свободный секторы. Трехуровневая структура цен: твердые, стабильные; договорные, регулируемые, свободные; коммерческие и рыночные цены.

Затратный и ценностной подход к ценообразованию: алгоритм, модели, реализация технологии.

Тема 2. Функции цены. Система цен, их классификация

Лекционное занятие с применением активных форм обучения.

Тематика занятия «Функции цен как проявление их сущности».

Примечание 1: Занятие проводится в форме проблемной лекции.

Вопросы, выносимые на рассмотрение:

1. Учетная функция цен.
2. Учетная функция цен и проблемы денежного обращения. Особенности денежного обращения в настоящее время в Российской Федерации.
3. Признаки нарушения учетной функции. Нарушение учетной функции как фактор возникновения и роста инфляции.
4. Влияние учетной функции на достоверность показателей экономического развития. Особенности проявления учетной функции цен в плановой и современной экономике России.
5. Стимулирующая функция цен. Цены как важнейший инструмент реализации экономических интересов участников расширенного воспроизводства в условиях рыночной экономики.
6. Основные направления и аспекты стимулирования процесса воспроизводства посредством цен. Стимулирование увеличения производства, улучшения качества, расширения и обновления ассортимента товаров, снижения затрат на производство, рационального использования всех элементов производства (предметов и орудий труда, рабочей силы). Стимулирование экономии общественного труда в сфере обращения: рационализация перевозок, хранения и реализации товара.
7. Система цен и стимулирование экономного потребления. Влияние цен на формирование рациональной структуры производственного и непроизводственного потребления.
8. Роль стимулирующей функции в решении социальных проблем.
9. Перераспределительная функция цен. Механизм реализации этой функции. Экономические, политические и социальные задачи, решаемые посредством перераспределительной функции цен.
10. Основные направления перераспределения: между отраслями и комплексами отраслей; между видами товаров и товарными группами; между регионами; между группами населения.
11. Единство и взаимосвязь функций цен. Взаимосвязь функций цен и функций денег.

Примечание 2: По итогам рассмотрения каждого из обозначенных вопросов, предполагается обязательная презентация результатов деятельности студентов – индивидуальных и групповых **в форме представления совместно-индивидуального варианта реализации решения**, предусматривающую итог своей деятельности: решения обсуждаются, из них выбираются лучшие.

Тема 3. Классификация ценообразующих факторов

Система ценообразующих факторов. Факторы прямого и косвенного воздействия на цену. Цена производства. Рыночная цена и рыночная стоимость. Рентный принцип ценообразования.

Состояние денежной сферы. Влияние покупательной способности денег и валютных курсов на цены. Влияние инфляции на цены.

Регулирование цен. Виды государственного регулирования цен. Прямое регулирование: «замораживание» цен; контроль за ценами монополий; установление границ и диапазонов измерения цен; косвенное регулирование цен: субсидирование, кредитование, налоговая политика, амортизационная политика. Взаимодействие цен и налогов. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.

Финансы и кредит как производные стоимостные категории от цены, их взаимозависимость.

Влияние цен на формирование финансов на макро- и микроуровнях экономики.

Структурные элементы цены как источник создания денежных фондов на всех уровнях хозяйствования. Факторы, определяющие чистый доход и его долю в цене товара: снижение издержек производства, увеличение объема продаж, изменение уровня цены.

Методы изъятия доли чистого дохода в централизованные фонды. Взаимосвязь формирования доходной части федерального бюджета и системы налогообложения. Решение этой проблемы в экономике России.

Зависимость расходной части федерального бюджета от уровня и динамики цен.

Формирование денежных фондов предприятий и система цен. Методы распределения прибыли и основные направления ее использования на микроуровне хозяйствования.

Система цен и ее влияние на стабильность денежного обращения, устойчивость и укрепление денежной единицы страны, рациональное выравнивание баланса денежных доходов и расходов государства и населения, сглаживание негативных процессов миграции наличных денежных средств.

Цены и кредит. Динамика цен и ее воздействие на ресурсы и границы кредита.

Влияние кредита на эффективность производства, снижение себестоимости и цену товара.

Процент за кредит как специфическая цена за пользование заемными средствами.

Методы расчета процентной ставки. Элементы, включаемые в процентную ставку, ее динамика. Основные факторы, влияющие на величину процентной ставки. Соотношение учетной ставки Банка России и коммерческих банков. Влияние на плату за кредит фактора инфляции.

Взаимосвязь процентной ставки и соотношения спроса и предложения на кредитные ресурсы. Особенности этой зависимости в России.

Соотношение спроса и предложения; конкуренция; качество товара; объем поставок; взаимоотношения между продавцом и покупателем; франкирование цены.

Тема 4. Издержки производства и прибыль.

Их роль в формировании цены

Определение издержек. Формирование затрат у производителя. Взаимозависимость между уровнем цен, себестоимостью и прибылью.

Виды классификации затрат. Себестоимость продукции.

Действие закона убывающей доходности при формировании себестоимости. Прибыль в условиях рынка. Взаимосвязь прибыли с предпринимательским риском.

Тема 7. Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики

Понятие и основные цели ценовой политики. Жизненный цикл товара. Характеристика его стадий. Обоснование цены на каждой стадии жизненного цикла товара.

Виды цен, используемые при определении цены на принципиально новый товар. Факторы, определяющие их выбор.

Виды цен на освоенные в производстве товары. Факторы, их определяющие.

Этапы разработки ценовой стратегии: сбор исходной информации, стратегический анализ, формирование стратегии.

Исходная информация, необходимая для определения стратегии ценообразования:

1) потенциальные сегменты, объем рынка, перспектива его роста, взаимодействие сегментов, основные конкуренты;

2) информация о конкурирующих товарах;

3) информация о правительственной политике в отношении данного товара;

4) информация о ценах (цены конкурирующих товаров, определение товара-лидера по цене, соотношение между ценами и объемом продаж, т.е. определение степени эластичности спроса, прогноз динамики цен, возможность использования специальных методов – скидок, кредита, премий и т.п.);

5) информация о производственных мощностях и затратах;

6) информация о выручке от продажи и прибыли. Этапы стратегического анализа: финансовый анализ, сегментарный анализ рынка, анализ конкуренции.

Основные стратегии ценообразования.

Понятие методологии ценообразования. Важнейшие принципы ценообразования: научная обоснованность цен; целевая направленность; непрерывность процесса ценообразования; единство процесса ценообразования и контроля за соблюдением цен.

Исходная основа и информация для подсчета оптовой цены на предприятии.

Задачи, которые решаются в процессе ценообразования: получение максимальной прибыли, завоевание рынка сбыта, снижение затрат, рост объема производства и продаж, борьба с конкурирующими товарами и др.

Общая схема расчета цены.

Методы ценообразования: затратные, рыночные, эконометрические.

Расчет себестоимости как базы оптовой цены товара. Классификация расходов, включаемых в себестоимость. Нормативное регулирование состава себестоимости товаров и услуг в Российской Федерации.

Прямые и косвенные затраты, их влияние на уровень себестоимости единицы товара.

Постоянные и переменные расходы, их влияние на уровень и динамику себестоимости товара. Методы определения этого влияния. Учет влияния изменения постоянных расходов в калькуляции на уровень цен.

Обоснование прибыли и рентабельности в оптовой цене. Анализ рентабельности товаров-конкурентов и его влияние на цену товара фирмы.

Корректировка исходного уровня цены с учетом дополнительных факторов. Применяемые при этом виды цен и методы их установления.

Учет в ценообразовании инфляционных процессов. Риски в ценообразовании и страхование цен.

Понятие, сущность и показатели экономической конъюнктуры. Методы исследования экономической конъюнктуры и ценовой динамики.

**Тема 9. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах.
Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при
заключении внешнеторговых контрактов**

Факторы, оказывающие влияние на способы и методы государственного регулирования цен. Методологический аспект ценообразования в развитых странах.

Опыт и особенности государственного регулирования цен в США, Испании, Дании, Греции, Швеции, Японии, Финляндии и других странах.

Понятие «мировой рынок». Его взаимосвязь с внутренними рынками и отличия от них. Мировые цены, закономерности и факторы их формирования. Интернациональная стоимость как основа мировых цен. Ее отличие от национальной стоимости и зависимость от нее.

Соотношение спроса и предложения на товары в мировой торговле. Влияние монополий на уровень и динамику цен мирового рынка. Государственное воздействие развитых стран на мировые цены. Инфляция и цены мирового рынка.

Место России в мировом рынке и ее роль в формировании мировых цен на важнейшие товары. Особенности цен на экспортные товары и их отличие от внутренних цен Российской Федерации. Проблема эффективности внешней торговли для российской экономики в современный период.

Контрактная цена и способ ее фиксации.

Цены на экспортные товары. Основные элементы этих цен, факторы, влияющие на их уровень и динамику. Виды цен, используемые в мировой торговле в зависимости от условий контракта.

Цены на импортные товары. Особенности формирования этих цен в России в настоящее время. Элементы цены на импортные товары: импортная стоимость, таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость, транспортные расходы и их влияние на уровень цены.

Базисные условия. Инкотермс. Расходы продавца по доставке груза и цена контракта. Виды базисных условий и степень их влияния на ценообразование во внешнеторговых контрактах: FOR (франко-вагон), FAS (франко у борта судна), FOB (франко-борт), SIF (стоимость, страхование, фрахт порта назначения), SIP (провозная плата и страхование оплачены до...) и др.

Единица измерения количества товара. Базис цены. Валюта цены. Специальные поправки. Приведение к единым условиям поставок. Поправки на количество. Поправки на условия платежа. Поправки на уторговывание. Ведение переговоров о ценах между контрагентами.

Алгоритм расчета экспортной и импортной цены.

Особенности формирования цен при заключении государственных контрактов.

Валютный курс и цены. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. Таможенная стоимость и методы ее определения.

7.3. Содержание практических (семинарских) занятий.

Практическое (семинарское, лабораторное) занятие.

Тема 4. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены

Вопросы для обсуждения

1. Классификация затрат.
2. Себестоимость и методы ее определения.
3. Взаимозависимость между уровнем цен, себестоимостью и прибылью.
4. Взаимосвязь прибыли с предпринимательским риском.

Задания

1. Выполнить задания.

- I. Составьте калькуляцию себестоимости стиральной машины.
 II. Определите прибыль завода от реализации этой стиральной машины.
 III. Определите свободную розничную цену стиральной машины и составьте ее структуру.

Исходные данные:

- а) Затраты на производство стиральной машины:
- сырье и основные материалы – 1200 руб.;
 - полуфабрикаты – 150 руб.;
 - транспортные расходы по доставке сырья, материалов, полуфабрикатов – 132 руб.;
 - топливо и электроэнергия на технологические цели – 9 руб.;
 - основная зарплата производственных рабочих – 300 руб.;
 - дополнительная зарплата производственных рабочих – 15% к основной зарплате производственных рабочих
 - отчисления на социальное страхование – 30% ко всей сумме зарплаты производственных рабочих;
 - расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 162% к основной зарплате производственных рабочих;
 - цеховые расходы – 142% к основной зарплате производственных рабочих;
 - общезаводские расходы – 125% к основной зарплате производственных рабочих;
 - прочие производственные расходы – 62% к основной зарплате производственных рабочих;
 - внепроизводственные расходы – 0,55% к производственной себестоимости.
- б) Свободная отпускная цена (с НДС – 4 400 руб.).
 в) НДС – 18% к свободной отпускной цене (без НДС).
 г) Торговая надбавка – 25% к свободной отпускной цене.

2. Индивидуальное частное предприятие «Альфа» намеревается выпускать новый художественно оформленный вид кофемолок. Предполагаемая цена единицы продукции может колебаться в зависимости от конъюнктуры рынка в следующих пределах:

Исходные данные	Вариант		
	1	2	3
Цена, руб.	1800	1650	1500
Ожидаемый объем продаж в год, шт	3000	4000	4500
Прямые переменные затраты на ед. продукции, руб.	1200	1000	950
Годовые постоянные затраты, тыс. руб.	360	360	360
Капитальные вложения, тыс. руб.	2400	3200	3000

Срок окупаемости капитальных вложений – 8 лет, налоги от ожидаемой прибыли составят 30%. Определите цену, наиболее приемлемую с точки зрения получения наибольшей прибыли (без учета инфляции), и рентабельность производства.

3. Определите структуру свободной отпускной и розничной цен платья женского шелкового, реализуемого частным магазином. Известно, что полная себестоимость платья составляет 2680 руб., свободная отпускная цена с НДС – 3860 руб., свободная розничная (рыночная) цена – 5095 руб., ставка НДС – 18%, оптовая надбавка – 11%.

4. Подготовить материал по теме: Ценовая система в финансовом управлении организацией.

Тема 5. Влияние монополий и конкуренции на ценообразование

Вопросы для обсуждения

1. Основные внешние признаки и закономерности ценообразования в условиях свободной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии, на рынке чистой монополии.
2. Особенности ценообразования на различных типах рынков.
3. Ценовая информация и ее роль в принятии решения по ценам.
4. Монополии и ценообразование.
5. Конкурентная структура рынка и ее влияние на ценообразование.
6. Качество как одна из форм проявления конкуренции цен

Задания

1. Кратко укажите основные признаки свободной конкуренции. Какие факторы оказываются наиболее влиятельными на рынке этого типа для установления цены на товар?
2. К какому типу рынка конкуренции можно отнести рынок безалкогольных напитков - фруктовые воды, лимонад, русский квас, кока-кола, херши и др. Обоснуйте вашу классификацию. Сформулируйте основные цели деятельности фирмы на данном рынке.
3. Кратко укажите основные признаки олигополистической конкуренции. Почему существует олигополия? Составьте список 3 олигополистов, продукцию которых вы имеете или регулярно покупаете. Что отличает олигополию от монополистической конкуренции?
4. Дайте ответ на следующие вопросы:
 - 1) В чем заключаются основы конкуренции?
 - 2) Дайте характеристику совершенной конкуренции.
 - 3) Сформулируйте основные характерные черты монополистической конкуренции.
 - 4) В чем проявляется олигополия?
 - 5) Охарактеризуйте рынок чистой монополии.
 - 6) Какие этапы включает процесс ценообразования?
 - 7) Какие цели ценовой политики может ставить перед собой фирма? Кратко охарактеризуйте их.
 - 8) Какие методы установления цен используют фирмы в своей деятельности?
 - 9) Какую роль играет ценовая информация в принятии решений по ценам?
 - 10) В чем различие понятий «данные» и «информация»?
 - 11) Что должна знать фирма, собирая информацию по ценам?
 - 12) Что фирма должна знать о рынке и товаре?
 - 13) Что включает в себя информация о конкурентах?
 - 14) Какая информация о производстве, затратах, выручке и прибыли необходима для установления цен?

Тема 6. Типы рынков и их влияние на ценообразование

Вопросы для обсуждения

1. Понятие товарного рынка, его классификация.
2. Трансфертное ценообразование.
3. Ценообразование и ценовая политика в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексе.
4. Особенности ценообразования на рынке транспортных услуг.
5. Цены на социальные услуги.
6. Цены на рынке труда.
7. Цена земли.

8. Цены на рынке недвижимости.
9. Товарные биржи как важный элемент рыночной экономики.
10. Цены на рынке страховых услуг.

Задания

1. "Армко", одна из ведущих сталелитейных компаний, разработала новую технологию цинкования и антикоррозийной окраски стального диска для изготовления деталей автомобильных кузовов. Какие факторы необходимо учесть фирме при назначении цены на этот товар?
2. В каких случаях фирмы прибегают к стратегии завышенных цен?
3. Перечислите основные варианты стратегии пониженных цен и дайте им краткую характеристику.
4. Подготовить реферат по одной из тем:
 - Трансфертное ценообразование.
 - Ценообразование и ценовая политика в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексе.
 - Особенности ценообразования на рынке транспортных услуг.
 - Цены на социальные услуги.
 - Цены на рынке труда.
 - Цена земли.
 - Цены на рынке недвижимости.
 - Товарные биржи как важный элемент рыночной экономики.
 - Цены на рынке страховых услуг.
 - Направления и механизм ценообразования и ценового регулирования на рынке ремонтно-технических услуг

Тема 6. Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики

Лабораторный практикум по теме «Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики»

Тематика лабораторного занятия: Определение ценовой политики предприятия

Выполнить задание: Фирма получила заказ на поставку обрабатывающего центра (ОЦ) на условиях скользящих цен. Базовая продажная цена станка на день подписания контракта составляла 100 тыс. дол. Наиболее существенными факторами, влияющими на величину затрат на производство ОЦ, являются заработная плата (почти 40 % цены) и стоимость определенного сорта стали (до 25 %). Окончательная продажная цена основывается на указанной базисной цене, которая будет увеличена или уменьшена в соответствии с изменениями в стоимости стали и заработной платы.

Расчет скользящего, т.е. определение величины надбавки к базисной цене, производится по базисным данным и средним индексам цен сырья и ставок заработной платы за время выполнения заказа.

Определить стоимость контракта при условии, что за время, прошедшее с момента подписания контракта до поставки станка, зарплата повысилась со 120 дол. до 150 дол., а стоимость стали нужного сорта - с 500 дол. до 600 дол.

Тема 7. Виды ценовой стратегии

Занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Основные стратегии ценообразования».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Вопросы для обсуждения

1. Ценовая политика: определение и характеристика.
2. Виды ценовой стратегии.

Задания

Подготовить реферат по одной из следующих тем:

1. Ценовая политика предприятия.
2. Выход на новый рынок (стратегия прорыва).
3. Введение нового товара (стратегия «снятия сливок»).
4. Последовательный проход по сегментам рынка.
5. Быстрое возмещение затрат.
6. Удовлетворительное возмещение затрат.
7. Стимулирование комплексных продаж.
8. Стратегия дифференцированных цен.
9. Стратегия льготных цен.
10. Стратегия гибких цен.
11. Стратегия конкурентных цен.
12. Стратегия престижных цен.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа **«опора на индивидуальный и групповой опыт»**. Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

Тема 9. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов

Занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Ценообразование за рубежом».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Вопросы для обсуждения

1. Контрактная цена и способ ее фиксации.
2. Цены на экспортные товары.
3. Цены на импортные товары.
4. Базисные условия. Инкотермс.

5. Валютный курс и цены.

Задания

Подготовить эссе, тезисы или рефераты по указанным вопросам.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа «**опора на индивидуальный и групповой опыт**». Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

7.4. Самостоятельная работа студента.

В процессе освоения учебной дисциплины «Ценообразование» студенты выполняют следующие виды самостоятельной работы:

- изучают основную и дополнительную литературу
- готовят рефераты
- решают задачи
- тестируются
- готовятся к устному опросу.

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины для самостоятельного изучения	Учебно-методическая документация (список рекомендуемой литературы (основная, дополнительная), ресурсы «Интернет», информационно-справочные системы)	Учебно-методические средства
1.	Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-</p>	реферат

		ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497 .— ЭБС «IPRbooks», по паролю	
2.	Функции цены. Система цен, их классификация	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	устный опрос
3.	Классификация ценообразующих факторов	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк</p>	тестирование

		<p>П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	
4.	Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	Тестирование, выполнить задание 1 для самостоятельной работы (см. ФОС 1.3.)
5.	Влияние монополий и конкуренции на ценообразование	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	тестирование

		<p>по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	
б.	Типы рынков и их влияние на ценообразование	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	Решение задач
7.	Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	Решение задач, выполнить задание 2 для самостоятельной работы (см. ФОС 1.3.)

		<p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 	
8.	Виды ценовой стратегии	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 	Решение задач
9.	Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении	<p>Основная литература:</p> <p>Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. —</p>	реферат

внешнеторговых контрактов	<p>Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101438.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4556.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8593.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11006.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15497.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 	
---------------------------	---	--

7.4.1. Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости):

- СПС «Консультант Плюс» (локальная сеть Института)
 ЭБС «IPRbooks» URL:<http://www.iprbookshop.ru/11020> или локальная сеть Института
 Компьютерная презентация лекций (Power Point)
 Рабочее место в Институте, оборудованное компьютером с выходом в сеть Интернет
 Локальная сеть Волгоградского гуманитарного института (учебно-методическая документация)
 Электронная почта студента ВгГИ (_____@vggi.ru)
 Поисковые системы: <http://www.yandex.ru/>; <https://www.google.ru/>; <https://mail.ru/>

7.4.2. Методические указания обучающемуся для осуществления самостоятельной работы

Одним из основных методов овладения знаниями является *самостоятельная работа студентов*, объем которой определяется учебно-методическим комплексом в часах для каждой категории студентов по данному направлению. Самостоятельная работа планируется, с учетом расписания занятий и тематического плана по дисциплине. Проводя самостоятельную работу, обучающиеся опираются на методические советы и рекомендации преподавателя.

Внедрение этой формы обучения, будет способствовать повышению качества образования. Во-первых, за счет того, что каждый студент при личной встрече с преподавателем сможет решить именно те, проблемы, которые возникают у него при

изучении материала и реализации изученного на практике. Тогда, как в группе решаются проблемы не доступные пониманию большинству студентов. Во-вторых, повысится уровень самостоятельности студента. Если при проведении группового занятия студент может не принимать активного участия в обсуждении и решении проблемы, или просто соглашаться с решениями, предложенными другими, то, работая самостоятельно, он вынужден будет решать проблему самостоятельно, что в конечном итоге подготовит его к будущей практической деятельности. Студент также сможет самостоятельно планировать время, затрачиваемое им на постановку проблемы, ее решения, и составления отчета для преподавателя, что опять же будет способствовать повышению уровня образования данного студента.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов рекомендуется следующий порядок ее организации. Сначала изучаются теоретические вопросы по соответствующей теме с проработкой основной и дополнительной литературы. Особое внимание следует обратить на понимание основных понятий и определений, что необходимо для правильного понимания и решения задач. Затем нужно самостоятельно разобрать и решить рассмотренные в тексте примеры, выясняя в деталях практическое значение выученного теоретического материала. После чего еще раз внимательно прочитать все вопросы теории, попутно решая соответствующие упражнения, приведенные в учебниках и сборниках задач.

Помощь в самостоятельной подготовке студенту окажут материалы учебно-методического комплекса. Они содержат перечень вопросов, которые необходимо изучить самостоятельно. К каждой теме прилагается список основной и дополнительной литературы, изучение которой будет способствовать наиболее полной подготовке к занятию. Студенту необходимо знать, что для подготовки достаточно использовать один из приведенных источников основной литературы. Для расширения познаний необходимо обращаться к дополнительной литературе. Надо обратить внимание на то, что к каждой теме приведены основные понятия и краткое содержание материала, необходимого для изучения.

Выполнение студентами самостоятельной работы контролируется в зависимости от задания в форме проверки: подготовки реферата, заполнения теста, решение задач, экзамен. Все эти задания, темы рефератов и тесты для контроля знаний студентов можно найти в материалах учебно-методического комплекса в разделе: Фонд оценочных средств.

Одной из форм контроля самостоятельной работы является тест. При подготовке к *тесту* обучающийся должен внимательно изучить материал, предложенный преподавателем и учебно-методическим комплексом (основные термины, вопросы для обсуждения, основную и дополнительную литературу); рассмотреть практические задачи, предложенные к данной теме; еще раз вернуться к теоретическим вопросам для закрепления материала.

Как правило, тест включает в себя от 10 до 20 заданий. На ознакомление с вопросами и формулирование ответа студенту отводится 20 минут. Студент должен выбрать из предложенных вариантов правильный ответ и подчеркнуть его.

Знания оцениваются по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов по дисциплине преподаватель руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

- умение оперировать экономическими понятиями и категориями;
- развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач.

Студенты, давшие в результате 80 % и более правильных ответов получают оценку «отлично». Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 60 % и более процентов получают оценку «хорошо». Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 50 % и более процентов получают оценку «удовлетворительно».

Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на менее 50 % вопросов получают оценку «неудовлетворительно».

Форма контроля – *реферат, доклад, аналитический обзор*. Знания оцениваются по четырехбальной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии:

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;
- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

Оценка знаний, умений и навыков (компетенций) при интерактивных формах занятий. Знания оцениваются по четырехбальной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии:

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;
- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

– умение оперировать экономическим понятиями и категориями;

Критерии оценки и шкала оценивания знаний, умений, навыков:

5 БАЛЛОВ (отлично):

- систематизированные, полные знания по всем вопросам;
- свободное владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности, характере и взаимосвязях экономических понятий и явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- умение использовать научные достижения экономических и других связанных с ними дисциплин;
- ориентирование в специальной литературе,
- знание основных проблем экономической дисциплины,
- владение методами сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.
- владение инструментальными средствами для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, владение профессиональными программными средствами, основными математическими и статистическими методами, стандартными статистическими пакетами для обработки данных, полученных при решении различных профессиональных задач.

4 БАЛЛА (хорошо):

- в основном полные знания по всем вопросам;

- владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности и взаимосвязях экономически значимых явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- ориентирование в специальной литературе,
- знание основных проблем экономической дисциплины,
- оценивает экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; знает действующую нормативно-правовую базу, обладает базовыми знаниями и методами математики и естественных наук; владеет методами сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.
- владение инструментальными средствами для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей,

3 БАЛЛА (удовлетворительно):

- фрагментарные знания при ответе;
- владение экономической терминологией;
- не полное представление о сущности и взаимосвязях экономически значимых явлений и процессов;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;

2 БАЛЛА (неудовлетворительно):

- отсутствие знаний и компетенций;
- отсутствие представления о сущности, характере и взаимосвязях экономически значимых явлений;
- неумение владеть экономической терминологией.

7.5. Образовательные технологии.

Указываются образовательные технологии, используемые при реализации различных видов учебной работы.

№ п/п	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма/методы активного, интерактивного обучения	Количество часов
1	Тема 2. Функции цены. Система цен, их классификация. Анализ методов ценообразования. Тематика занятия: Функции цен как проявление их сущности.	лекция	Активная (проблемная лекция)	2
2	Тема 8. Виды ценовой стратегии Тематика занятия: Основные стратегии ценообразования.	семинар	Дискуссия (публичное исследование)	2
3	Тема 9. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении	семинар	Дискуссия	2

	внешнеторговых контрактов Тематика занятия: Ценообразование за рубежом			
Итого:				6

8. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/101438.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей. — ЭБС «IPRbooks», по паролю

Дополнительная литература:

1. Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 254 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/4556>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.— 719 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8593>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 196 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11006>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

4. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 127 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15497>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

9. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

1. URL: <http://www.vggi.ru/> сайт ВрГИ
2. URL: <http://www.lawpages.narod.ru> (Правовой портал)
3. URL: <http://www.ur-library.info/> (Российская электронная библиотека)
4. URL: <http://www.ksrf.ru> (сайт Конституционного Суда РФ)
5. URL: <http://www.arbitr.ru> (сайт Высшего Арбитражного Суда РФ)
6. URL: <http://www.ict.edu.ru/> Федеральный образовательный портал «Информационно-телекоммуникационные технологии в образовании»
7. URL: <http://www.edu.ru/> Федеральный портал «Российское образование»
8. URL: http://window.edu.ru/library?p_rubr=2.1 Федеральный образовательный портал «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» / библиотека
9. URL: <http://www.law.edu.ru/> Федеральный правовой портал «Юридическая Россия»
10. URL: <http://www.humanities.edu.ru/> Федеральный портал «Социально-гуманитарное и политологическое образование»
11. URL: <http://www.openet.edu.ru/> Федеральный образовательный портал «Российский портал открытого образования»

10. Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационно-справочные системы

СПС «Консультант Плюс» (локальная сеть Института)
 ЭБС «IPRbooks» URL:<http://www.iprbookshop.ru/11020> или локальная сеть Института
 Компьютерная презентация лекций (Power Point)
 Рабочее место, оборудованное компьютером с выходом в сеть Интернет
 Локальная сеть Волгоградского гуманитарного института (учебно-методическая документация)
 Электронная почта студента ВГГИ (_____@vggi.ru)
 Поисковые системы: <http://www.yandex.ru/>; <https://www.google.ru/>; <https://mail.ru/>

11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

№ п/п	Наименование	Наименование помещения или оборудования
1.	Специализированные аудитории:	Сетевой компьютерный класс с выходом в Интернет.
2.	Специализированная мебель и оргсредства	1. Столы компьютерные 2. Компьютеры 3. Модем 4. Проектор
3.	Специальное оборудование:	1. комплект учебно-методической документации, 2. раздаточный материал к практическим занятиям,
4.	Технические средства обучения:	1. Учебный сервер кафедры 2. Внутренняя учебная сеть Вуза. 3. Лицензионное программное обеспечение (ОС Microsoft Windows XP; Microsoft Office). 4. Тестирующая компьютерная программа 5. Интерактивная доска

12. Методические указания для обучающихся

Изучение дисциплины «Ценообразование» обусловлено большой теоретической, так и практической значимостью данной дисциплины. В результате изучения дисциплины обучающийся должен обладать теоретическими знаниями, умения и практическими навыками.

Изучение дисциплины заключается в *посещении лекций, практических занятий и самостоятельной работы студента.*

Студенты посещают **лекции**, ведут конспекты, дорабатывают их, изучая основную и дополнительную литературу. Целью лекционного материала является формирование у студентов теоретических знаний. Задачами занятий в форме лекций является: усвоение теоретических основ и нормативного материала; выработка умений применения в практической деятельности полученных знаний в этой сфере.

Помимо изучения теоретического и законодательного материала студент должен уметь грамотно применить его на практике.

На практических занятиях студенты участвуют в обсуждении всех запланированных вопросов, решают практические задачи и тесты. Студенты также выполняют различные задания, направленные на глубокое овладение знаниями учебной дисциплины.

Цель проведения практических занятий является закрепление теоретического и практического материала, полученного студентом на лекционных занятиях.

На практических занятиях активно используются интерактивные формы проведения занятий. Деловая игра – большая эффективность учебных деловых игр по сравнению с более традиционными формами обучения (например, лекцией) достигается не только за счет более полного воссоздания реальных условий профессиональной деятельности, но и за счет более полного личностного включения обучающихся в игровую ситуацию, интенсификации межличностного общения, наличия ярких эмоциональных переживаний успеха или неудачи. В отличие от дискуссионных и тренинговых методов здесь возникает возможность направленного вооружения обучаемого эффективными средствами для решения задач, задаваемых в игровой форме, и воспроизводящих весь контекст значимых элементов профессиональной деятельности.

Ролевая игра – это разыгрывание участниками группы сценки с заранее распределенными ролями в интересах овладения определенной поведенческой или эмоциональной стороной жизненных ситуаций. Ролевая игра проводится в небольших группах (3-5 участников). Участники получают задание на карточках (на доске, листах бумаги и т.д.), распределяют роли, обыгрывают ситуацию и представляют (показывают) всей группе. Преимущество этого метода в том, что каждый из участников может представить себя в предложенной ситуации, ощутить те или иные состояния более реально, почувствовать последствия тех или иных действий и принять решение.

Данная форма работы применяется для моделирования поведения и эмоциональных реакций людей в тех или иных ситуациях путем конструирования игровой ситуации, в которой такое поведение предопределено заданными условиями.

Дискуссия – это публичное выступление или свободный вербальный обмен знаниями, суждениями, идеями или мнениями по поводу какого-либо спорного вопроса, проблемы. Ее существенными чертами являются сочетание взаимодополняющего диалога и обсуждения-спора, столкновение различных точек зрения, позиций. Дискуссию рассматривают как метод интерактивного обучения и как особую технологию. В качестве метода дискуссия используется в других формах обучения: семинарских занятиях, тренингах, деловых играх, кейс-технологии. А также дискуссия включает в себя «мозговой штурм», анализ ситуаций и т.д.

По сравнению с лекционно-семинарской формой обучения дискуссия имеет ряд преимуществ:

1. дискуссия обеспечивает активное, глубокое, личностное усвоение знаний. Хотя лекция является более экономичным способом передачи знаний, дискуссия может иметь гораздо более долгосрочный эффект, особенно в случаях, когда обсуждаемый материал идет вразрез с установками некоторых членов группы либо включает неприятные или спорные вопросы. Активное, заинтересованное, эмоциональное обсуждение ведет к осмысленному усвоению новых знаний. Может заставить обучающегося задуматься, изменить или пересмотреть свои установки.

2. во время дискуссии осуществляется активное взаимодействие обучающихся. Активное участие в дискуссии раскрепощает обучающихся, развивает коммуникативные навыки, формирует уверенность в себе. Как правило, дискуссия подразумевает высокий уровень вовлеченности группы. Но почти всегда имеются участники, которые проявляют пассивность, не желая присоединиться к обсуждению. Однако если группа, тема и вопросы тщательно подобраны, то отдельным участникам становится очень трудно уклониться и не внести свой вклад в дискуссию.

3. обратная связь с обучающимися. Дискуссия обеспечивает видение того. Насколько хорошо группа понимает обсуждаемые вопросы.

Для повышения эффективности подготовки студентов **к практическому занятию** рекомендуется следующий порядок ее организации. Сначала изучаются теоретические вопросы по соответствующей теме с проработкой, как конспектов лекций, так и учебников. Особое внимание следует обратить на понимание основных понятий и определений, что необходимо для правильного понимания и решения задач.

Помощь в этом вопросе студенту окажут материалы **учебно-методического комплекса**.

Во-первых, они содержат перечень вопросов, которые рассматривались на лекционном занятии. Если обучающийся по каким-либо причинам не посетил его, к каждой теме дана литература, которая поможет восполнить пробелы.

Во-вторых, материалы учебно-методического комплекса содержат перечень вопросов, которые будут рассматриваться на практическом занятии. К каждой теме прилагается список основной и дополнительной литературы, изучение которой будет способствовать наиболее полной подготовке к занятию. Обучающемуся необходимо знать, что для подготовки достаточно использовать один из приведенных источников основной литературы. Для расширения познаний необходимо обращаться к дополнительной литературе. Использование дополнительной литературы становится обязательным, если на это прямо указал преподаватель.

В-третьих, материалы учебно-методического комплекса содержат методические указания для обучающегося. В первую очередь надо обратить внимание на то, что к каждой теме приведены основные понятия и краткое содержание материала, необходимого для изучения.

В-четвертых, материалы учебно-методического комплекса содержат задачи и ситуации для обсуждения. В целях более глубокого изучения дисциплины, формирования навыков и умений письменного изложения проблемы, студентам предлагается решать задачи письменно.

С целью проверки глубины усвоения пройденного материала, а также в рамках подготовки к промежуточной аттестации экзамену, обучающиеся выполняют **тесты**.

При подготовке **к тесту** обучающийся должен внимательно изучить материал, предложенный преподавателем и учебно-методическим комплексом (основные термины, вопросы для обсуждения, основную и дополнительную литературу); рассмотреть практические задачи, предложенные к данной теме; еще раз вернуться к теоретическим вопросам для закрепления материала.

Как правило, тесты включает в себя от 10 до 20 заданий. На ознакомление с вопросами и формулирование ответа студенту отводится 20 минут. Студент должен выбрать из предложенных вариантов правильный ответ и подчеркнуть его.

Знания оцениваются по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии:

- умение оперировать понятиями и категориями;
- умение грамотно анализировать факты и возникающие в связи с ними отношения;
- умение самостоятельно толковать прочитанный материал, делать выводы;
- умение давать квалифицированные заключения по изученному материалу;
- владение культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения ;
- способность логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь;
- способность анализировать социально значимые проблемы и процессы;

- способность понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества;
- владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, имеет навыки работы с компьютером как средством управления информацией;

Критерии оценки знаний:

5 БАЛЛОВ (отлично): Студенты, давшие в результате 80 % и более правильных ответов получают оценку «отлично».

4 БАЛЛА (хорошо): Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 60 % и более процентов получают оценку «хорошо».

3 БАЛЛА (удовлетворительно): Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 50 % и более процентов получают оценку «удовлетворительно».

2 БАЛЛА (неудовлетворительно): Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на менее 50 % вопросов получают оценку «неудовлетворительно».

5 БАЛЛОВ (отлично):

Рефераты, доклады:

Знания оцениваются по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;
- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

Критерии оценки знаний поступающих:

5 БАЛЛОВ (отлично):

- реферат оформлен в соответствии с предъявляемыми требованиями;
- тема раскрыта полностью;
- студент аргументировано ответил на все вопросы, заданные при обсуждении доклада.

4 БАЛЛА (хорошо):

- заявленная тема раскрыта полностью;
- отсутствуют ошибки и опечатки;
- студент ответил на большинство вопросов, заданных в процессе обсуждения доклада.

3 БАЛЛА (удовлетворительно):

- заявленная тема раскрыта не полностью;
- имеются ошибки и опечатки, неправильно оформлен научный аппарат;
- студент не ответил на большинство вопросов, заданных в процессе обсуждения доклада;
- в работе использовалось менее 3-х источников.

2 БАЛЛА (неудовлетворительно):

- заявленная тема не раскрыта;
- объем реферата существенно превышает указанный размер;
- рецензент доказал академическую недобросовестность студента.

Контрольные работы:

Знания оцениваются по четырехбальной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов по дисциплине преподаватель руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, материалами судебной практики, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;
- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

Критерии оценки знаний, умений и навыков студентов по дисциплине:

5 БАЛЛОВ (отлично): Оценка «отлично» – ответ полный, правильный, понимание материала глубокое, основные умения сформированы и устойчивы; изложение логично, доказательно, выводы и обобщения точны и связаны с явлениями жизни, с областью будущей специальности; использование терминологии правильное, практическая ситуация решена правильно;

4 БАЛЛА (хорошо): Оценка «хорошо» – ответ удовлетворяет вышеназванным требованиям, но изложение недостаточно систематизировано, отдельные умения недостаточно устойчивы, в определении понятий, в выводах и обобщениях имеются отдельные неточности, легко исправимые с помощью дополнительных вопросов преподавателя, практическая ситуация решена правильно.

3 БАЛЛА (удовлетворительно): Оценка «удовлетворительно» – ответ обнаруживает понимание основных положений излагаемого материала, однако наблюдается значительная неполнота знаний; определение понятий нечеткое, умения сформированы недостаточно, выводы и обобщения аргументированы слабо, в них допускаются ошибки; в решении практической ситуации имеются грубые недостатки;

2 БАЛЛА (неудовлетворительно): Оценка «неудовлетворительно» – ответ неправильный, показывает незнание основного материала, грубые ошибки в определении понятий, неумение работать с документами, источниками, нормативно-правовыми актами, практическая ситуация не решена или решена, но не правильно. Ставится также при отказе студента отвечать по билету.

Оценка знаний, умений и навыков (компетенций) при интерактивных формах занятий:

Знания оцениваются по четырехбальной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;
- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

- умение оперировать понятиями и категориями;
- умение грамотно анализировать факты и возникающие в связи с ними отношения;

Критерии оценки знаний поступающих:

5 БАЛЛОВ (отлично):

- систематизированные, полные знания по всем вопросам;
- свободное владение терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности, характере и взаимосвязях понятий и значимых явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- умение использовать научные достижения дисциплин;
- ориентирование в специальной литературе;
- знание основных проблем базовых дисциплин.

4 БАЛЛА (хорошо):

- в основном полные знания по всем вопросам;
- владение терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности и взаимосвязях значимых явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;

3 БАЛЛА (удовлетворительно):

- фрагментарные знания при ответе;
- владение терминологией;
- не полное представление о сущности и взаимосвязях значимых явлений и процессов;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;

2 БАЛЛА (неудовлетворительно):

- отсутствие знаний и компетенций;
- отсутствие представления о сущности, характере и взаимосвязях значимых явлений;
- неумение владеть терминологией.

Экзамен:

Экзаменатор оценивает знания по четырехбальной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов по дисциплине преподаватель руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

- умение оперировать понятиями и категориями;
- умение грамотно анализировать факты и возникающие в связи с ними отношения;
- умение самостоятельно толковать прочитанный материал, делать выводы;
- умение давать квалифицированные заключения по изученному материалу;
- владение культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения ;
- способность логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь;
- способность анализировать социально значимые проблемы и процессы;
- способность понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества;
- владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, имеет навыки работы с компьютером как средством управления информацией;

Критерии оценки знаний поступающих:

5 БАЛЛОВ (отлично):

- систематизированные, полные знания по всем вопросам экзаменационного билета;
- свободное владение терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности, характере и взаимосвязях понятий и значимых явлений;
- способность толковать изученное, правильно анализировать факты и обстоятельства;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- умение использовать научные достижения других связанных с ними дисциплин;
- ориентирование в специальной литературе;
- знание основных проблем дисциплины.

4 БАЛЛА (хорошо):

- в основном полные знания по всем вопросам экзаменационного билета;
- владение терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности и взаимосвязях значимых явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- способность толковать и правильно квалифицировать факты и обстоятельства;
- ориентирование в материале.

3 БАЛЛА (удовлетворительно):

- фрагментарные знания при ответе на экзаменационные вопросы;
- владение терминологией;
- не полное представление о сущности и взаимосвязях значимых явлений и процессов;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;

2 БАЛЛА (неудовлетворительно):

- отсутствие знаний и компетенций;
- отсутствие представления о сущности, характере и взаимосвязях значимых явлений;
- неумение владеть терминологией.

В результате использования форм обучения, рассмотренных выше, студенты должны получить комплексные знания, владеть экономической и финансовой терминологией, используемой в современной финансовой науке и практике, инструментами сбора, оценки и анализа исходной информации для принятия ценовых решений, навыками проведения маркетинговых исследований с использованием соответствующего математического аппарата, оценки эффективности ценовой политики фирмы, методами расчета цены и ее элементов по конкретному продукту, методами и инструментами корректировки цен с целью их оптимизации; инструментами и методами обоснования и тестирования ценовых решений. Студенты должны комплексно подходить к решению поставленных проблем и быть самостоятельными в принятии решений.

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ ИНСТИТУТ»**

Кафедра экономики и менеджмента

Рассмотрено и утверждено на заседании кафедры экономики и менеджмента

**Оценочные материалы
«Ценообразование»**

1.1. Описание индикаторов достижения компетенций (показателей оценивания) и критериев оценивания компетенций, а также шкал оценивания.

№ раздела	Наименование и код компетенции (Результаты освоения программы бакалавриата)	Этапы формирования компетенции (разделы, темы дисциплины, изучение которых формирует компетенцию)*	Индикатор достижения компетенций Составляющие результатов освоения Показатели оценивания (знания, умения, навыки)
1	ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;	Тема 1. Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования Тема 7. Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики Тема 8. Виды ценовой стратегии Тема 9. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов	<p align="center">знать:</p> <p>содержание основных понятий курса («цена», «себестоимость», «прибыль», «механизм ценообразования», «факторы ценообразования», «методы ценообразования», «ценовая стратегия», «ценовая конкуренция» и т.д.) состав, порядок сбора и анализа информации, необходимой для формирования ценовой политики; механизм формирования цен и основные <i>методы ценообразования</i>;</p> <p align="center">уметь:</p> <p>находить и анализировать исходную информацию для определения и анализа цен; использовать методы калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг); основные методы ценообразования;</p> <p align="center">владеть</p>

			<p>инструментами сбора, оценки и анализа исходной информации для принятия ценовых решений;</p> <p>навыками проведения маркетинговых исследований с использованием соответствующего математического аппарата, оценки эффективности ценовой политики фирмы;</p> <p>инструментами и методами обоснования и тестирования ценовых решений.</p>
2	<p>способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; (ПК-9);</p>	<p>Тема 1. Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования</p> <p>Тема 2. Функции цены. Система цен, их классификация</p> <p>Тема 3. Классификация ценообразующих факторов</p> <p>Тема 4. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены</p> <p>Тема 5. Влияние монополий и конкуренции на ценообразование</p> <p>Тема 6. Типы рынков и их влияние на ценообразование</p> <p>Тема 7. Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в</p>	<p>знать</p> <p>содержание основных понятий курса («цена», «себестоимость», «прибыль», «механизм ценообразования», «факторы ценообразования», «методы ценообразования», «ценовая стратегия», «ценовая конкуренция» и т.д.);</p> <p>основные виды цен, используемые в экономике;</p> <p>структуру цены и составляющие ее компоненты;</p> <p>области применения методов ценообразования;</p> <p>механизм формирования цен и основные методы ценообразования;</p> <p>уметь</p>

	<p>условиях рыночной экономики Тема 8. Виды ценовой стратегии</p>	<p>находить и анализировать исходную информацию для определения и анализа цен;</p> <p>использовать методы калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг); основные методы ценообразования;</p> <p>рассчитать цену на конкретный продукт, используя различные методы ценообразования;</p> <p>применять полученные знания в реальных практических ситуациях;</p> <p>владеть экономической и финансовой терминологией, используемой в современной финансовой науке и практике</p> <p>инструментами сбора, оценки и анализа исходной информации для принятия ценовых решений</p> <p>навыками проведения маркетинговых исследований с использованием соответствующего математического аппарата, оценки эффективности ценовой политики фирмы;</p> <p>методами расчета цены и ее элементов по</p>
--	---	---

			<p>конкретному продукту; методами и инструментами корректировки цен с целью их оптимизации; инструментами и методами обоснования и тестирования ценовых решений.</p>
--	--	--	--

К разделам № 1-9(устный ответ, активные и интерактивные формы, зачет)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
отлично	<p>Выставляется студенту, если он проявил следующие знания, умения, навыки:</p> <p>систематизированные, полные знания по всем вопросам, входящим в показатель «знать» соответствующей компетенции;</p> <p>свободное владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;</p> <p>четкое представление о сущности, характере и взаимосвязях экономических понятий и явлений;</p> <p>умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;</p> <p>умение использовать научные достижения экономических и других связанных с ними дисциплин;</p> <p>ориентирование в специальной литературе ;</p> <p>знание основных проблем экономической дисциплины.</p> <p>умение использовать источники экономической, социальной, управленческой информации; анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;</p> <p>умение рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы.</p> <p>умение использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии;</p> <p>умение применять методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования для решения экономических задач;</p>
хорошо	<p>Выставляется студенту, если он проявил следующие знания, умения, навыки:</p> <p>в основном полные знания по всем вопросам тем, формирующим компетенцию;</p> <p>владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;</p> <p>четкое представление о сущности и взаимосвязях экономических явлений;</p>

	умение обосновать излагаемый материал практическими примерами; умение применять на практике теоретические знания в области ценообразования, умение использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии;
удовлетворительно	Выставляется студенту, если он проявил следующие знания, умения, навыки: фрагментарные знания при ответе; владение экономической терминологией; не полное представление о сущности и взаимосвязях экономических явлений и процессов; умение обосновать излагаемый материал практическими примерами.
неудовлетворительно	Выставляется студенту, если он продемонстрировал: отсутствие знаний и умений; отсутствие представления о сущности, характере и взаимосвязях экономических явлений; неумение владеть экономической терминологией; отсутствие сформированных навыков; отсутствие сформированной компетенции
Зачтено	Выставляется студенту, если он проявил следующие знания, умения, навыки: фрагментарные знания при ответе; владение экономической терминологией; не полное представление о сущности и взаимосвязях экономических явлений и процессов; умение обосновать излагаемый материал практическими примерами.
Не зачтено	Выставляется студенту, если он продемонстрировал: отсутствие знаний и умений; отсутствие представления о сущности, характере и взаимосвязях экономических явлений; неумение владеть экономической терминологией; отсутствие сформированных навыков; отсутствие сформированной компетенции

К разделам № 1-9 (реферат)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
отлично	выставляется студенту, если реферат оформлен в соответствии с предъявляемыми требованиями; тема раскрыта полностью; студентом освещена актуальность темы, цели и задачи, научная и практическая значимость, сформулированы методы, нормативная база; в реферате исследуются проблемы теоретического и (или) практического характера; в реферате делаются аргументированные и обоснованные выводы по исследуемым проблемам; студент аргументировано ответил на все вопросы, заданные при обсуждении доклада.

	<p>развиты навыки самостоятельного научного поиска необходимой литературы;</p> <p>развиты навыки самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, и научной литературой при решении поставленных задач;</p> <p>развиты навыки научного анализа материала и его изложения;</p> <p>выработаны умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;</p> <p>развиты умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;</p> <p>закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.</p>
хорошо	<p>выставляется студенту, если:</p> <p>заявленная тема раскрыта полностью;</p> <p>в реферате исследуются проблемы теоретического и (или) практического характера;</p> <p>студент ответил на большинство вопросов, заданных в процессе обсуждения доклада.</p> <p>развиты навыки самостоятельного научного поиска необходимой литературы;</p> <p>развиты навыки самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;</p> <p>развиты навыки научного анализа материала и его изложения;</p> <p>выработаны умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;</p> <p>развиты умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;</p> <p>закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.</p>
удовлетворительно	<p>выставляется студенту, если:</p> <p>заявленная тема раскрыта не полностью;</p> <p>неправильно оформлен научный аппарат;</p> <p>студент не ответил на большинство вопросов, заданных в процессе обсуждения доклада;</p> <p>в работе использовалось менее 3-х источников.</p> <p>развиты навыки самостоятельного научного поиска необходимой литературы;</p> <p>развиты навыки самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;</p> <p>развиты умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;</p>
неудовлетворительно	<p>выставляется студенту, если:</p> <p>заявленная тема не раскрыта;</p> <p>рецензент доказал академическую недобросовестность студента (плагиат).</p>

	не сформирована компетенция
--	-----------------------------

К разделам № 1-9 (тест)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
отлично	студенты, давшие в результате 80 % и более правильных ответов получают оценку «отлично».
хорошо	студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 60 % и более процентов получают оценку «хорошо».
удовлетворительно	студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 50 % и более процентов получают оценку «удовлетворительно».
неудовлетворительно	студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на менее 50 % вопросов получают оценку «неудовлетворительно».

К разделам № 1-9 (задача, контрольное задание)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
отлично	студенты, правильно решившие задачу, все задания выполнены в полном объеме.
хорошо	студенты, правильно решившие задачу, не все задания выполнены в полном объеме.
удовлетворительно	студенты, ошибочно решившие задачу, большая часть заданий выполнены.
неудовлетворительно	студенты, не правильно решившие задачу, не выполнены задания.

1.3. Типовые контрольные задания и иные материалы

Темы рефератов и докладов:

Тема. Теоретические основы цены и ценообразования. Анализ методов ценообразования

1. Методы ценообразования. Договорное ценообразование по принципу «средние издержки плюс прибыль».
2. Расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.
3. Установление цены на основе ощущаемой ценности товара.
4. Расчет цены на основе прейскурантов цен. Определение цены посредством конкурентных торгов.
5. Психологический фактор ценообразования.
6. Реакции участников рынка на изменение цен.
7. Риск в определении цен. Основные методы снижения риска.

8. Страхование цен.
9. Инфляция и цены.
10. Скидки с цен. Виды скидок.
11. Затратное ценообразование.
12. Ценностное ценообразование.
13. Чувствительность покупателей к уровню цен.
14. Цены и финансы.
15. Цены и кредитные отношения.
16. Налогообложение и цены.
17. Государственное регулирование цен.
18. Косвенное государственное регулирование цен.
19. Ценообразование на рынке транспортных услуг.
20. Железнодорожные транспортные тарифы.
21. Тарифы водного транспорта.
22. Тарифы автомобильного транспорта.
23. Ценообразование на бытовые услуги.
24. Тарифы на услуги связи.
25. Цена как экономическая категория и ее функции в рыночной экономике.
26. Цена как основной регулятор рыночной экономики.
27. Цена и ее роль в рыночной экономике.
28. Основные функции цены, их использование в экономической политике общества.
29. Классификация цен и их система.
30. Основные теории ценообразования
31. Сравнительный анализ ценовых стратегий
32. История ценообразования.
33. Либерализация цен и ее социально-экономические последствия.
34. Инфляция и ее влияние на ценообразование в российской экономике.
35. Издержки и их роль в формировании цен.
36. Методика установления рыночных цен на товары.
37. Прибыль и затраты как основные составляющие цены.
38. Методы затратного ценообразования
39. Особенности ценообразования в рыночной экономике.
40. Особенности ценовой политики российских компаний.
41. Социально - экономическое содержание и структура розничных цен.
42. Формирование цен с учетом типа рынка.
43. Факторы влияющие на уровень цен в сфере производства, обращении товаров и потреблении результатов труда.
44. Формы чистого дохода общества, их влияние на формирование уровня цен на различные товары и услуги.
45. Взаимосвязь цен и финансов
46. Налоговая система, ее роль в экономической политике государства и влияние на ценообразование в обществе.

Тема. Влияние монополий и конкуренции на ценообразование.

1. Государственное регулирование цен в рыночной экономике
2. Государственная политика в области ценообразования и основные методы регулирования величины стоимости
3. Регулирование цен на продукцию естественных монополий.
4. Особенности ценообразования монополизированных и немонаполизированных отраслей.
5. Оптимальный уровень цены в монополистическом ценообразовании.
6. Монопольное регулирование цен.

7. Ценовая конкуренция.
8. Роль государства в регулировании финансовой системы и ценовая политика.
9. Ценовой мониторинг и его значение в развитии рыночных отношений.
10. Цены на основные виды продукции и услуги.

Тема. Типы рынков и их влияние на ценообразование

1. Соотношение цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию
2. Соотношение свободных и регулируемых цен на российском потребительском рынке.
3. Ценообразование на рынке ценных бумаг
4. Ценообразование на рынке государственных ценных бумаг
5. Ценообразование и система налогообложения в России.
6. Ценообразование в области маркетинга
7. Ценовая политика фирмы
8. Управление ценовой политикой предприятия.
9. Особенности трансфертного ценообразования.
10. Ценообразование в лесной промышленности
11. Цены и мировая торговля основными видами сельскохозяйственной продукции
12. Проблемы ценообразования в АПК в условиях рыночной экономики
13. Особенности ценообразования на продукцию сельского хозяйства.
14. Особенности ценообразования на продукцию растениеводства.
15. Особенности ценообразования на продукцию животноводства.
16. Особенности ценообразования в металлургическом комплексе.
17. Ценообразование в машиностроительном комплексе.
18. Ценообразование в электроэнергетике
19. Ценообразование в топливно-энергетическом комплексе
20. Ценообразование при выполнении государственных заказов.
21. Ценообразование на земельные участки
22. Ценообразование в строительстве с учетом рыночных факторов
23. Ценообразование в жилищно-коммунальном хозяйстве.
24. Ценообразование на рынке транспортных услуг.
25. Методика установления тарифов на транспортные услуги
26. Ценообразование в сфере услуг.
27. Ценообразование на предприятии в торговой промышленности.
28. Ценообразование в малом бизнесе.
29. Система страхования цен.

Тема. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов

1. Ценообразование в международной торговле.
2. Ценообразование во внешней торговле
3. Цены на мировом рынке.
4. Ценообразование в системе внешнеэкономических связей
5. Ценообразование на экспортную и импортную продукцию
6. Ценообразование в системе ГАТТ и ВТО.
7. Влияние таможенной политики на ценообразование.
8. Ценообразование и регулирование в развитых странах-
9. Ценообразование и регулирование цен США.
10. Ценообразование и регулирование цен Франции.
11. Ценообразование и регулирование цен Швеции.

12. Ценообразование и регулирование цен Дании.
13. Ценообразование и регулирование цен Норвегии.
14. Ценообразование и регулирование цен Австрии.
15. Ценообразование и регулирование цен Швейцарии.
16. Ценообразование и регулирование цен Японии.
17. Ценообразование и регулирование цен Китая.
18. Ценообразование и регулирование цен Австралии.
19. Пути использования зарубежного опыта ценообразования в РФ.

Методические указания по решению практических задач

В целях повышения эффективности подготовки студентов к семинарским занятиям, глубокому освоению и пониманию знаний, полученных на лекционных занятиях, обучающиеся решают практические задачи и анализируют спорные ситуации. В совокупности с изучением теоретического и законодательного материала по дисциплине «Ценообразование» выполнение практических упражнений позволяет студентам формировать навыки грамотного применения полученных знаний на практике.

Рекомендуется следующий порядок организации работы. Сначала изучаются теоретические вопросы по соответствующей теме с проработкой, как конспектов лекций, так и учебников, учебных пособий. Особое внимание следует обратить на понимание основных понятий и определений, теорем, что необходимо для правильного понимания и решения задач.

Тема. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены

Задача №1

Выгодно ли было бы предприятию "Бета" снижение цены на 1 руб./шт., если бы уровень постоянных издержек составлял 50 % от общих расходов?

Задача №2

Фирма устанавливает цены на четыре модификации изделия. Бухгалтерией собраны следующие данные (табл.).

Предполагается два варианта распределения постоянных издержек в сумме 30000 руб.:

1) пропорционально объему продаж; 2) пропорционально заработной плате рабочих.

Фирме необходима прибыль в размере 70 % по отношению к фонду оплаты труда.

Установить предельную цену реализации четырех модификаций изделия методом полных затрат.

Т а б л и ц а

Исходные данные для расчета

Показатель	Изделия предприятия				Итого
	1-е	2-е	3-е	4-е	
Прогноз объема продаж, ед.	7000	8000	4000	1000	20000
Переменные затраты на единицу продукции в руб.,	1,85	1,98	2,02	2,55	
в т.ч.:					
прямые материалы	0,85	0,90	0,95	1,10	
прямая зарплата	0,35	0,38	0,37	0,55	
общезаводские расходы	0,65	0,70	0,70	0,90	
Общие постоянные затраты в руб.,					30000
в т.ч.:					
производственные					18000
торговые					5000
административные					4000
прочие					3000

Задача №3

Фирма устанавливает цену на новое изделие. Прогнозируемый годовой объем производства - 25000 шт. Предполагаемые затраты составят (в руб.):

Прямые затраты сырья и материалов на единицу продукции	2
Прямые затраты на оплату труда на единицу продукции	1
Общая сумма постоянных затрат	50000

Проект потребует дополнительного финансирования (кредита) в размере 100000 руб. под 25 % годовых. Рассчитайте цену нового изделия: а) методом маржинальных затрат; б) методом рентабельности инвестиций.

Задача №4

Предприятие по производству предметов домашнего обихода желает установить цену на новое изделие. Прогнозируемый годовой объем производства - 10000 шт. Предположительно затраты составят (в руб.):

Прямые затраты сырья и материалов на единицу изделия	10
Прямые затраты на оплату труда на единицу изделия	4

Фирма планирует сумму постоянных затрат 20000 руб. в год и надеется получить 40000 руб. прибыли.

Рассчитайте цену методом маржинальных затрат.

Задача №5

Фирма стоит перед выбором варианта цены на новое изделие, которое конкурент продает за 250 руб. Постоянные расходы, связанные с производством и сбытом этого изделия составляют 2400 тыс. руб., переменные – 80 руб на единицу. Мощность предприятия – 25000 шт.

Если улучшить качество изделия, то можно продавать его по цене – 300 руб., но при этом постоянные и переменные затраты возрастут на 25%. Проанализировать возможность установления цены на новое изделие в размере 200 и 300 руб.

Задача №6

Следует ли фирме увеличить или сократить объем производства:

- а) если рыночная цена продукта А - 120 денежных единиц (д. е.) за 1 кг, а при увеличении производства на 1 кг расходы изготовителя возрастают на 70 д. е.; 100 д. е.; 200 д. в.;
- б) издержки по изготовлению продукта Б увеличились на 300 д. е. на единицу, а рыночная цена установилась на уровне 150 д. в.; 300 д. в.; 360 д. е.?

Задача №7

Фирме предлагают оптовую поставку материала, достаточную для ее работы в течение года, за 2,4 млн руб. Сейчас фирма производит и продает в год 3000 изделий, расходуя 6 млн руб. зарплаты и 1,2 млн руб. постоянных затрат. Годовая выручка составляет в среднем 12 млн руб. Соглашаться на приобретение данной партии материалов или нет? Произведите расчеты и поясните их.

Тема. Ценовая политика и стратегия предприятия. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики

Задача №1

Потребительские цены в 2012 г. по сравнению с 2010 г. выросли в 1,2 раза. Цены на мясо и мясопродукты за тот же период увеличились в 1,5 раз. При этом потребление мяса и

мясопродуктов на душу населения сократилось на 14 %. Определить эластичность спроса в зависимости от изменения цены на мясо и мясопродукты, используя годовые данные.

Задача № 2

Одна из женщин-предпринимательниц со знанием дела заявила: “У нас сильная конкуренция. Мы потеряем половину своих покупателей, даже если повысим цену всего на 5 %”. На сколько процентов уменьшится выручка предпринимательницы по сравнению с прежней при данной эластичности спроса? Какой вариант изменения цены даст в данной ситуации 50%-ное увеличение общей выручки?

Задача № 3

В результате снижения цены товара с 50 руб. до 48 руб. спрос вырос с 10 млн. шт. до 11 млн. шт. Определить коэффициент ценовой эластичности спроса.

Задача №4

Ценовая эластичность спроса на продукцию предприятия "Бета" равна $-1,75$. Определить последствия снижения цены на 1 руб., если до этого снижения объем реализации составлял 10000 шт. по цене 17,5 руб./шт., а общие затраты были равны 100000 руб. (в том числе постоянные - 20000 руб.) на весь объем производства.

Задача № 5

Предприятие производит и реализует в течение отчетного периода 10000 шт. изделий одного вида. Продажная цена за единицу составляла до сих пор 1,54 дол. Исследования рынка показали, что если снизить цену на 0,11 дол. за шт., то объем реализации составит 12000 шт. Проведите анализ ценовой эластичности спроса на данный товар.

Задача №6

Коэффициент эластичности спроса на натуральный мех по цене на него составляет $-1,9$. При снижении спроса на натуральный мех на 1 % объем продаж искусственного меха возрастает на 0,9 %. Рассчитать зависимость спроса на изделия из искусственного меха от цен на натуральный мех.

Задача №7

Коэффициент эластичности спроса по цене на некий товар равен $-0,5$, а коэффициент эластичности спроса по доходу равен $-0,8$. Определить, на сколько процентов изменится объем спроса на данный товар, если его цена снизится на 10 %, а доходы потребителей возрастут на 20 %.

Задача №8

Фирма находится в процессе установления цены на новую модификацию товара. Бухгалтерией собраны следующие данные (в руб.):

	На единицу	Общая сумма
Прямые материалы	6	
Прямая зарплата	4	
Переменные косвенные расходы	3	
Постоянные косвенные расходы (на 10000 ед.)		70000
Переменные сбытовые и административные расходы	2	
Постоянные сбытовые и административные расходы		10000

По способу 4.3								
----------------	--	--	--	--	--	--	--	--

Задание 2. Результаты маркетинговых исследований позволяют надеяться на реализацию изделия А в диапазоне цен, приведенном в таблице 3. Проведите расчет точек безубыточности, если известно, что переменные затраты составляют 13 046 руб., а постоянные - 2 393 000 руб. Заполните таблицу 3. и сделайте вывод на каком уровне должна быть установлена цена на изделие А.

Таблица.3

Расчет точки безубыточности и формирование цены на товар и объема реализации продукции с учетом фактора эластичности спроса

Предлагаемый вариант цены	Цена единицы, руб.	Переменные затраты на единицу, руб.	Точка безубыточности, шт.	Возможная реализация, шт.	Объем реализации изделий, приносящих прибыль, шт.	Маржинальная прибыль с единицы продукции, руб.	Прибыль от реализации – всего, руб.	Рентабельность продаж, %
1	21 000	13 046		385				
2	22 000	13 046		345				
3	22 500	13 046		330				
4	24 000	13 046		290				
5	26 000	13 046		250				
6	27 000	13 046		230				
7	28 000	13 046		190				
8	29 000	13 046		170				

Вопросы текущего тестового контроля:

Тема. Классификация ценообразующих факторов

I вариант:

1. Внутренние факторы ценообразования

- 1) Реклама
- 2) Имидж производителя
- 3) Уровень динамики инфляции
- 4) Характер конкуренции между производителями

2. Ускорение темпов инфляции на потребительском рынке обычно вызывает ...

- 1) повышение ставки ссудного процента
- 2) снижение ставки ссудного процента
- 3) стабилизация ставки ссудного процента

3. Верхняя граница цены определяется ...

- 1) суммой постоянных и переменных затрат
- 2) спросом
- 3) суммой внешних и внутренних издержек
- 4) издержками и максимальной прибылью

4. Цены предложений устанавливаются главным образом в результате ...

- 1) взаимодействия спроса и предложения
- 2) учета условий производства

3) учета условий спроса

5. Равновесная цена – цена, при которой равны ...

- 1) объём спроса на товар и объём его предложения
- 2) прибыль и затраты на производство товара
- 3) объём реального производства и потенциальные возможности предприятий

6. Торговая надбавка при условии, что товар облагается акцизом устанавливается к ...

- 1) отпускной цене с НДС и акцизом
- 2) отпускной цене без НДС и акциза
- 3) оптовой цене без НДС, включая акциз
- 4) розничной цене

7. На рынках с высокой чувствительностью покупателей к цене целесообразно ...

- 1) не изменять цены
- 2) повышать цены
- 3) снижать цены
- 4) увеличивать объемы производства

8. Показатель рентабельности продаж товара прямо пропорционален ...

- 1) себестоимости товара
- 2) величине косвенных налогов
- 3) прибыли от реализации товара
- 4) ценовым надбавкам

9. Цену предложения определяют ...

- 1) возможности произвести необходимый товар
- 2) желанием продать товар
- 3) закон спроса и предложения
- 4) потребительские свойства товара

10. Внешние факторы, влияющие на ценообразование:

- 1) Общий покупательский спрос на продукцию
- 2) Себестоимость продукции
- 3) Сезонность покупательского спроса
- 4) Качество материалов и труда

II вариант:

1. Цена спроса – это ...

- 1) минимальная цена, которую покупатель согласен заплатить
- 2) цена, по которой совершается сделка
- 3) максимальная цена за товар

2. Низшую границу цены определяют ...

- 1) прямые затраты
- 2) косвенные затраты
- 3) издержки производства и обращения
- 4) переменные издержки

3. Более высокую цену можно установить, если спрос ...
- 1) неэластичный
 - 2) эластичный
 - 3) сезонный
 - 4) единичной эластичности
4. Налоги, не влияющие прямо на динамику розничных цен – налоги на ...
- 1) имущество
 - 2) прибыль
 - 3) доходы физических лиц
 - 4) дарения
5. Безубыточный объём продаж зависит от ...
- 1) запасов на складе
 - 2) платёжеспособного спроса
 - 3) цены с учётом постоянных и переменных затрат
 - 4) эксплуатационного срока
6. Внешние факторы ценообразования
- 1) Специфика жизненного цикла продукции
 - 2) Организация сервиса
 - 3) Стабильность в стране
 - 4) Характер регулирования экономики государством
7. На формирование ценовой политики фирмы оказывают влияние ...
- 1) потенциальные потребители
 - 2) издержки производства
 - 3) уровень цен конкурентов
 - 4) конъюнктура рынка
 - 5) государственная политика цен
8. Внутренний фактор, влияющий на ценообразование:
- 1) Качество конкурирующей продукции
 - 2) Текущие цены на конкурирующую продукцию
 - 3) Трудоёмкость производства
 - 4) Использование ограниченных ресурсов
9. Розничная цена отличается от отпускной цены производителя на величину ...
- 1) посреднической и торговой надбавки
 - 2) косвенных налогов
 - 3) прибыли торговой организации
10. Базовый ценообразующий фактор
- 1) Мода и вкусы
 - 2) Внутрипроизводственные издержки
 - 3) Политические изменения
 - 4) Ставки налоговых выплат

Тема. Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены**I вариант:**

1. Производственная себестоимость включает ...
 - 1) Затраты цеха на производство данной продукции
 - 2) Цеховую себестоимость
 - 3) Общезаводские расходы
 - 4) Затраты на производство и сбыт продукции
 - 5) Коммерческую и технологическую себестоимость

2. Элементы добавленной стоимости при формировании цен:
 - 1) себестоимость и прибыль изготовителя
 - 2) себестоимость, прибыль и акциз
 - 3) разницу между себестоимостью и прибылью
 - 4) полную себестоимость
 - 5) себестоимость, прибыль и акциз за вычетом стоимости материальных затрат

3. Виды себестоимости:
 - 1) Среднеотраслевая
 - 2) Цеховая
 - 3) Полная
 - 4) Производственная
 - 5) Реализационная
 - 6) Рыночная

4. Цена, по которой продукция может быть в настоящее время реализована на
 - 1) отечественном рынке, должна включать в себя ...
 - 2) издержки производства
 - 3) издержки производства и прибыль
 - 4) издержки производства, прибыль и косвенные налоги

5. Предприятие-потребитель обычно приобретает средства производства (например, станки) по ...
 - 1) розничной цене
 - 2) себестоимости
 - 3) отпускной цене с добавлением посреднической надбавки (при наличии посредника)

6. Виды издержек, которые составляют условно-постоянные издержки:
 - 1) Оплата труда рабочим-сдельщикам
 - 2) Арендная плата
 - 3) Оплата коммунальных услуг по фиксированным тарифам
 - 4) Оплата закупок сырья и материалов

7. Факторы, влияющие на снижение себестоимости продукции
 - 1) Улучшение использования факторов производства
 - 2) Оптимизация структуры производимой продукции
 - 3) Государственная политика в сфере ценообразования
 - 4) Повышение организационно – технического уровня производства
 - 5) Улучшение качества и состава природного сырья
 - 6) Законодательство о бухгалтерском учете страны

- 7) Уход конкурентов с рынка
8. Статьи калькуляции расчётной базы цены, относящиеся к прямым расходам:
- 1) Сырьё и материалы
 - 2) Топливо и энергия на технологические цели
 - 3) Общехозяйственные расходы
 - 4) Коммерческие расходы
9. Цеховая себестоимость не включает затраты:
- 1) на выполнение технологических операций
 - 2) на производство данного вида продукции
 - 3) общезаводские расходы
 - 4) расходы на управление цехом
10. Полная себестоимость продукции включает ...
- 1) производственную себестоимость и коммерческие расходы
 - 2) альтернативные издержки
 - 3) маржинальные издержки
 - 4) только производственную себестоимость

II вариант:

1. Пути снижения себестоимости
- 1) снижение трудоемкости продукции
 - 2) снижение производительности труда
 - 3) применение ресурсосберегающих технологий
 - 4) использование «черной» бухгалтерии
 - 5) переход на другую систему уплаты налогов
2. Цены, которые не включаются в расчёт себестоимости:
- 1) Условно-постоянные
 - 2) Условно-переменные
 - 3) Прямые
 - 4) Косвенные
 - 5) Альтернативные
3. В себестоимость по нормативам включается (ются) ...
- 1) платежи по кредитам банков
 - 2) амортизация основных средств
 - 3) расходы по командировкам
 - 4) расходы на рекламу
4. Полная себестоимость включает ...
- 1) акциз
 - 2) амортизацию
 - 3) торговую надбавку
 - 4) цеховые расходы
5. Издержки обращения торгового посредника
- 1) Расходы на закупку товара
 - 2) Страховые выплаты

3) Расходы на упаковку товара

4) Расходы на хранение товара

6. Низшую границу цены определяют ...

1) прямые затраты

2) косвенные затраты

3) издержки производства и обращения

4) переменные издержки

7. Расчет цены по методу “прямые издержки + прибыль” означает начисление стандартной наценки ...

1) на себестоимость товара

2) с учётом нормативной прибыли на себестоимость товара и определение цены в виде

3) суммы себестоимости и прибыли

4) на себестоимость без учёта прибыли

8. К переменным расходам относят ...

1) материальные затраты

2) расходы на реализацию

3) заработную плату основных рабочих

4) амортизационные отчисления

5) общехозяйственные расходы

9. Объем продаж, при котором выручка равна издержкам – это ...

1) запас финансовой устойчивости

2) точка безубыточности

3) объем производства, обеспечивающий окупаемость

4) критический объем продаж

10. Основной метод установления цен

1) захват потребительского излишка

2) «снятия сливок»

3) средние издержки плюс прибыль

4) максимум прибыли

5) обеспечение безубыточности

Тема. Виды ценовой стратегии

I вариант:

1. Ценовая стратегия, которую рекомендуется применять при неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по нескольким ценам:

1) дискриминации цен

2) дифференциации цен

3) конкурентного ценообразования

2. Процесс разработки ценовой стратегии включает ...

1) сбор исходной информации о рынке

2) стратегический анализ

3) изучение нормативов ценообразования

4) поиск методов оптимизации налогов

3. Стратегия, при которой установление цен на более низком уровне, чем по мнению большинства покупателей заслуживает товар с данной экономической ценностью

- 1) ценового прорыва
- 2) премиального ценообразования
- 3) скорейшего возврата средств

4. Изменение выигрыша фирмы за счёт объёмов реализации при неизменных ценах на её продукцию называется ...

- 1) Эффектом цены
- 2) Эффектом объёма
- 3) Эффектом издержек
- 4) Удельным выигрышем

5. Политика фиксированных цен заключается в продаже товара по ценам

- 1) утверждённым руководством компании
- 2) ниже себестоимости
- 3) определяемым торговым посредником

6. Стратегия “ценового прорыва” относится к стратегии ... ценообразования

- 1) дифференцированного
- 2) конкурентного
- 3) ассортиментного

7. Увеличить прибыль за счет установления высоких цен возможно ...

- 1) в условиях совершенной конкуренции
- 2) на олигопольном рынке
- 3) при выпуске продукции, не имеющий аналогов
- 4) при эластичном спросе

8. Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ...

- 1) розничной цены потребительских товаров
- 2) отпускной цены на продукцию производственного назначения
- 3) издержек производства

9. Этап жизненного цикла товара, на котором прибыль от продаж достигает максимального значения – этап ...

- 1) внедрения на рынок
- 2) роста продаж
- 3) зрелости товара
- 4) насыщения рынка

10. Изменение выигрыша фирмы от продажи прежнего объёма продукции за счёт изменения цены на неё называется ...

- 1) эффектом объёма
- 2) удельным выигрышем
- 3) Прибылью
- 4) Эффектом цены

II вариант:

1. Ценообразование, направленное на увеличение сбыта предполагает ...

- 1) установление высоких цен

- 2) низкую чувствительность рынка к ценам
- 3) снижение издержек на единицу продукции и увеличение прибыли
- 4) высокую чувствительность рынка к ценам

2. Стабилизация положения товара на рынке – это этап ...

- 1) внедрения на рынок
- 2) роста продаж
- 3) зрелости товара
- 4) спада продаж

3. Стратегия средних цен может быть представлена стратегией ...

- 1) проникновения на рынок
- 2) «снятия сливок»
- 3) следования за лидером
- 4) дифференцированных цен

4. Метод, который правомерно использовать для стимулирования сбыта продукции – метод ...

- 1) полных издержек
- 2) прямых издержек
- 3) ценовых “комплектов”

5. Стратегия низких цен используется ...

- 1) для товаров, выпускаемых в небольших объемах
- 2) при масштабном выпуске продукции
- 3) при больших финансовых затратах
- 4) для прорыва на рынок

6. Выберите из ниже перечисленных стратегий не относящуюся к ценовым стратегиям:

- 1) стратегия дифференцированного ценообразования
- 2) стратегия конкурентного ценообразования
- 3) стратегия сниженного налогообложения
- 4) стратегия ассортиментного ценообразования

7. На стадии роста жизненного цикла товара ...

- 1) конкуренция отсутствует
- 2) затраты растут
- 3) возможно применение различных стратегий
- 4) потребители не чувствительны к изменению цен

8. Ценовая стратегия должна иметь ..

- 1) название, отличительные особенности
- 2) условия применения
- 3) финансовые ограничения
- 4) результаты от ее применения
- 5) проект снижения себестоимости
- 6) номенклатуру-ценник

9. Завоевание лидерства в качестве продукции предполагает ...

- 1) снижение издержек производства
- 2) повышение качества продукции
- 3) следование за конкурентами и лидерами в отрасли

- 4) превращение фирмы в монополиста
- 5) рост издержек
- 6) установление высоких цен
- 7) сокращение персонала, занятого производством продукции

10. Стратегия «снятие сливок» используется для товаров ...

- 1) не имеющих аналогов
- 2) имеющих аналоги
- 3) отличающихся новизной
- 4) престижных

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ: I вариант

1. При более высоком уровне цены точка безубыточности будет достигнута при ...
 - 1) **меньшем объёме производства**
 - 2) неизменном объёме реализации
 - 3) большем объёме реализации

2. Главное отличие затратных и параметрических методов ценообразования:
 - 1) **первые учитывают себестоимость, а вторые цену основных параметров товара**
 - 2) первые не учитывают прогнозируемую прибыль, а вторые – учитывают
 - 3) первые учитывают косвенные налоги, а вторые – не учитывают
 - 4) первые не учитывают себестоимость, а вторые – учитывают

3. Разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами
 - 1) балансовая прибыль
 - 2) чистый доход
 - 3) **маржинальная прибыль**
 - 4) чистая прибыль

4. Методы установления цен на основе нескольких параметров
 - 1) **балльный метод**
 - 2) агрегатный метод
 - 3) метод удельных показателей
 - 4) **метод регрессионного анализа**

5. Основные цели ценообразования
 - 1) минимизация убытков
 - 2) **максимизация прибыли**
 - 3) **расширение доли рынка**
 - 4) обеспечение сбыта продукции
 - 5) выход на мировой рынок

6. Задачи, решаемые в процессе ценообразования
 - 1) снижение издержек
 - 2) **определение спроса**
 - 3) разработка нового продукта
 - 4) оптимизация производственных площадей продавца
 - 5) **оценка издержек**

- б) улучшение качества производимой продукции
7. Согласно трудовой теории стоимости основной сферой образования стоимости товара выступает ...
- 1) **общественное производство**
 - 2) сфера обращения
 - 3) сфера потребления
 - 4) сфера обращения и потребления
8. Маржинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара ...
- 1) **предельную полезность**
 - 2) полезность
 - 3) редкость
 - 4) качество
9. Эластичность спроса по цене – это ...
- 1) отношение процентного изменения спроса к процентному изменению предложения товара
 - 2) **отношение процентного изменения спроса к процентному изменению цены**
 - 3) отношение процентного изменения цены к процентному изменению спроса
 - 4) отношение процентного изменения цены к процентному изменению предложения товара
10. Теории, раскрывающие экономическую сущность цены
- 1) **Трудовой стоимости**
 - 2) Спроса и предложения
 - 3) Предельных издержек
 - 4) **Предельной полезности**
 - 5) **Меновой стоимости**
 - 6) Маржинального дохода
 - 7) Закон мультипликатора
11. Принципы, лежащие в основе ценообразования
- 1) **диверсификация цен**
 - 2) **учета закона спроса и предложения**
 - 3) **непрерывности в установлении цен**
 - 4) нормативно-параметрические способы установления цен
 - 5) **захват потребительского излишка**
 - 6) **учет цен на факторы производства**
 - 7) назначение максимально возможной цены
12. Экономические теории, которые внесли наибольший вклад в концепцию цены:
- 1) **Классическая**
 - 2) Неоклассическая
 - 3) **Маржинальная**
 - 4) Монетаристская
13. Затратные методы ценообразования
- 1) **метод целевого ценообразования**
 - 2) установление престижных цен
 - 3) состязательный метод ценообразования
 - 4) **метод ценообразования с повышением цены посредством надбавок к ней**

14. Цели ценовой политики
- 1) **максимизация прибыли**
 - 2) минимизация издержек
 - 3) стимулирование конкуренции
 - 4) улучшение качества продукции
 - 5) **расширение оборота предприятия**
 - 6) увеличение собираемости налогов в казну
15. Чувствительность потребителей к изменению цен будет ниже, если ...
- 1) на рынке имеются товары-заменители
 - 2) потребители могут долго хранить товар
 - 3) **потребителю не известны товары-заменители**
 - 4) **товар реально использовать в системе с ранее приобретенными изделиями**
16. Основа формирования цен затратными методами включает ...
- 1) **прибыль предприятия**
 - 2) максимальный уровень рентабельности
 - 3) **себестоимость продукции**
 - 4) средние издержки
 - 5) налог на добавленную стоимость
 - 6) **наценки к цене**
17. Торговая надбавка – это ...
- 1) затраты торговой организации, состоящие из затрат на оплату труда, аренды помещения и прочих затрат
 - 2) **цена за услугу торговой организации, включающая издержки обращения, НДС и прибыль торговой организации**
 - 3) прибыль, получаемая торговой организацией в результате ее деятельности
18. Торговая надбавка при условии, что товар реализуется оптовиком в торговую сеть устанавливается к свободной отпускной цене (без НДС) плюс ...
- 1) оптовая надбавка
 - 2) оптовая надбавка
 - 3) **оптовая надбавка и НДС**
19. В структуре оптовой цены изготовителя базой для косвенных налогов служит ...
- 1) только себестоимость производства
 - 2) только себестоимость производства и реализации товара
 - 3) **себестоимость производства и реализации плюс прибыль изготовителя**
 - 4) только прибыль изготовителя
20. Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов:
- 1) **прямо пропорциональная**
 - 2) обратно пропорциональная
 - 3) такой зависимости не прослеживается
21. Акциз как специфическая форма косвенного налогообложения находит отражение в цене ...
- 1) всех потребительских товаров
 - 2) всех промышленных товаров
 - 3) **ограниченного круга потребительских товаров**

22. Тарифы как цены на услуги могут быть ...
- 1) маржинальными
 - 2) макроэкономическими
 - 3) **оптовыми**
 - 4) **розничными**
23. Цены фондового рынка формируются на ... торгах.
- 1) **биржевых**
 - 2) аукционных
 - 3) тендерных
 - 4) валютных
24. Мировые цены отражают ... стоимость.
- 1) **интернациональную**
 - 2) розничную
 - 3) закупочную
 - 4) оптовую
25. Факторы, не оказывающие определяющее воздействие на мировые цены:
- 1) **внутренние издержки предприятия**
 - 2) темпы инфляции
 - 3) государственное регулирование
 - 4) **система национального налогообложения**
26. Цена, которая ограничивает транспортно-экспедиторские расходы отправления доставкой груза до причала:
- 1) ФОР
 - 2) СИФ
 - 3) **ФАС**
 - 4) КАФ
27. Ценовая стратегия, которую рекомендуется применять, если фирма реализует линейку моделей аналогичных товаров:
- 1) конкурентного ценообразования
 - 2) дифференцированного ценообразования
 - 3) **ассортиментного ценообразования**
28. Для принятия решения по ценовым стратегиям информация должна включать:
- 1) **данные о состоянии рынка**
 - 2) **данные о конкурентах и их действиях**
 - 3) внешнюю и внутреннюю среду
 - 4) данные о государственной политике в сфере ценообразования
 - 5) **реакцию покупателей на цены**
 - 6) **факторы, влияющие на выручку от продаж**
 - 7) информацию об изменении налоговых ставок
29. Отличие оптовых и розничных цен в ...
- 1) **использовании услуг посредников**
 - 2) объёме реализации
 - 3) **ассортименте товаров**
 - 4) характере расчётов

30. Система цен включает следующие блоки:
- 1) **Национальные – местные – мировые**
 - 2) **Оптовые – закупочные – розничные – рыночные**
 - 3) Постоянные – временные – сезонные – разовые
 - 4) Оптовые – договорные – преискурантные

II вариант:

1. Ценами продавца являются следующие мировые цены...
 - 1) **международных аукционов**
 - 2) международных торгов
 - 3) **справочные цены**
 - 4) биржевые цены

2. Цены по характеру обслуживаемого оборота
 - 1) **закупочные**
 - 2) регулируемые
 - 3) **оптовые**
 - 4) мировые
 - 5) региональные
 - 6) монопольные
 - 7) **розничные**
 - 8) престижные

3. Торговая надбавка – это ...
 - 1) **затраты торговой организации на оплату труда, аренду и прочие затраты**
 - 2) прибыль торговой организации от результатов ее деятельности
 - 3) процент от цены закупки

4. Затратный подход к ценообразованию основан на учёте ...
 - 1) **всех фактических затрат на производство и сбыт товаров**
 - 2) прямых затрат на производство товара
 - 3) постоянных затрат на производство товара

5. Безубыточный объём продаж зависит от ...
 - 1) эксплуатации оборудования
 - 2) платёжеспособного спроса
 - 3) запасов на складе
 - 4) **цены с учётом постоянных и переменных затрат**

6. Рост производительности труда приводит к ...
 - 1) повышению качества продукции
 - 2) **снижению затрат труда на единицу продукции**
 - 3) экономии сырья и материалов
 - 4) **изменению соотношения затрат живого и вещественного труда**

7. Издержки по отношению к объёму производства
 - 1) **постоянные и переменные**
 - 2) текущие и единовременные
 - 3) производственные и непроизводственные
 - 4) возвратные и невозвратные

8. Цена выражает ...
- 1) отношения в сфере производства
 - 2) отношения в сфере распределения
 - 3) отношения в сфере потребления
 - 4) **всю совокупность экономических отношений**
9. Признаки мировой цены – это ...
- 1) **представительность**
 - 2) наличие информации в печати
 - 3) **платежи в свободно конвертируемой валюте**
 - 4) **совершение крупных экспортных и импортных сделок**
 - 5) высокие экспортно-импортные тарифы
 - 6) регулируемость уровня цен государствами
10. Утверждение верное при аукционной форме продажи в классическом ее варианте –
- 1) **стартовая цена ниже конечной цены реализации**
 - 2) стартовая цена выше конечной цены реализации
 - 3) стартовая цена равна конечной цене реализации
11. Равновесная цена – это цена ...
- 1) выше создающей избыточный спрос
 - 2) **при которой нет ни избытка, ни дефицита**
 - 3) установленная органами власти
12. Виды цен в зависимости от обслуживания конкретных отраслей или сфер экономики:
- 1) **Закупочные**
 - 2) Текущие
 - 3) **Розничные**
 - 4) Единые
13. Издержки и прибыль торгующих организаций включаются в ...
- 1) закупочную цену
 - 2) оптовую цену предприятия
 - 3) **розничную цену**
 - 4) равновесную цену
 - 5) **отпускную цену промышленности**
14. Тендер позволяет приобрести товар по ...
- 1) максимальной цене
 - 2) цене, максимально отражающей качество товара
 - 3) **минимальной цене**
15. Цели установления цен
- 1) **увеличить товарооборот**
 - 2) **ликвидировать излишки продукции**
 - 3) увеличить прибыль
 - 4) **освободить складские помещения**
 - 5) снизить налоги
 - 6) осуществить сговор с конкурентами
 - 7) **ускорить продажу товаров**
 - 8) **привлечь покупателей**

16. Политика фиксированных цен заключается в продаже товара по ценам ...
- 1) **утверждённым руководством компании**
 - 2) ниже себестоимости
 - 3) определяемым торговым посредником
17. Закупочные цены используются для ...
- 1) реализации сельхозпродукции населению
 - 2) реализации промышленной продукции компаниям
 - 3) скупки сырья и материалов у предприятий
 - 4) **реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и предприятиям в больших объёмах**
18. Розничная цена отличается от отпускной цены производителя на величину ...
- 1) **торговой надбавки**
 - 2) косвенных расходов
 - 3) прибыли
 - 4) **оптовой надбавки**
19. Базисные условия поставки, лежащие в основе мировых экспортных цен:
- 1) СИФ
 - 2) **ФОБ**
 - 3) ФАС
 - 4) ДАФ
20. Скидки за превышение суммарной величины закупок – это скидки ...
- 1) **за ускорение оборота**
 - 2) за ускорение платежа
 - 3) премиальные, прогрессивные
 - 4) сезонные
 - 5) закрытые
21. Переход от мировой цены к цене международного контракта возможен через ...
- 1) косвенные налоги
 - 2) **ценовые поправки**
 - 3) **учет базисных условий поставки**
 - 4) налог на добавленную стоимость
 - 5) регулирование цен непосредственно государственными органами ценообразования
 - 6) **ориентацию на цены аукционов или торгов**
22. Цена, при которой все расходы по перевозке груза, оплате транспортных сборов и страхованию товара до пересечения им борта судна в порту покупателя несёт продавец товара:
- 1) КАФ
 - 2) ФОБ
 - 3) **СИФ**
 - 4) ФОР
23. Процентная ставка с точки зрения ценообразования отражает ...
- 1) взаимозависимость рынка товаров и денег
 - 2) принцип возвратности заемных средств

- 3) **принцип платности за использование кредитных средств**
 4) **инфляционные ожидания в экономике**
24. Базисное условие поставки, которое не находят отражение в цене:
 1) Расходы на транспортировку
 2) Расходы на страхование продукции
 3) Расходы на погрузку и разгрузку
 4) **Расходы на сертификацию товара**
25. Предприятие – потребитель обычно приобретает факторы производства по ...
 1) розничной цене
 2) себестоимости
 3) первоначальной стоимости
 4) **отпускной цене при наличии посредника**
26. Регулируемые цены отличаются от свободных цен по ...
 1) абсолютным показателям
 2) натуральным показателям
 3) **степени и характеру вмешательства государства в ценообразование**
 4) конъюнктуре мирового рынка
27. Цены, используемые ТНК во внутрифирменных расчетах
 1) закупочные
 2) розничные
 3) **трансфертные**
 4) оптовые
28. Расчетные методы анализа мировых цен применяют в условиях производства ...
 1) стандартной массовой продукции
 2) **заказной продукции**
 3) продукции военно-промышленного комплекса
 4) продукции для государственных нужд и госзакупок
29. Цены биржевых операций называются ...
 1) тарифы
 2) лимиты
 3) оферты
 4) **котировки**
30. Ценовые стратегии разрабатываются ...
 1) **при установлении цены на новый товар**
 2) **при изменении цены своего товара конкурентом**
 3) **при несоответствии цены на товар спросу**
 4) с целью стабилизации рынка
 5) при соответствии спроса и предложения

Вопросы для подготовки к экзамену:

1. Основные различия в подходах к формированию цен в условиях рыночной и плановой экономики.
2. Мировая цена, ее характеристики. Источники информации о мировой цене.

3. Основные функции денег. Их характеристика.
4. Издержки производства как основа ценообразования. Группировка издержек.
5. Влияние конкуренции на формирование цен. Ценовая и неценовая конкуренция.
6. Способы и цели государственного регулирования цен в условиях рыночной экономики.
7. Классификация ценообразующих факторов.
8. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот, их особенности и порядок определения.
9. Типы рынков, их влияние на ценообразование.
10. Классификация цен в зависимости от обслуживаемых ими отраслей и сфер экономики. Экономическая характеристика основных видов этих цен.
11. Ценовая эластичность спроса. Применение ценовой эластичности в предпринимательской деятельности.
12. Порядок расчета импортной цены.
13. Стратегия дифференцированных цен. Особенности ее применения.
14. Рыночное равновесие и рыночная цена.
15. Виды цен, источники информации о ценах.
16. Особенности ценообразования во внешнеторговых контрактах.
17. Взаимосвязь цен и денежного обращения.
18. Методы ценообразования, их характеристика.
19. Последовательность (алгоритм) установления цены.
20. Стратегия «снятия сливок», область применения стратегии.
21. Влияние монополий на ценообразование.
22. Порядок фиксации цен в контрактах.
23. Особенности и значение неценовой конкуренции в современных условиях.
24. Скользящие цены и их применение.
25. Виды ценовой стратегии, их характеристика.
26. Факторы, влияющие на уровень цен.
27. Социально-психологические аспекты ценообразования.
28. Методы формирования цен, применяемые при заключении государственных контрактов.
29. Установление цены в рамках товарного ассортимента.
30. Оптовые и розничные цены, их состав.
31. Установление цен по географическому принципу.
32. Стратегический и тактический уровни ценообразования, их характерные особенности.
33. Установление цен со скидками и зачетами.
34. Функции цены.
35. Ценовая политика фирмы. Анализ и характеристика основных видов ценовой политики.
36. Анализ взаимодействия основных элементов рыночного механизма: цены, спроса и предложения.
37. Издержки производства как основа ценообразования.
38. Оптовые цены, их классификация.
39. Определение цены на основе расчета безубыточности и получения целевой прибыли.
40. Порядок фиксации цен в контрактах.
41. Классификация ценообразующих факторов, их краткая характеристика.
42. Порядок расчета экспортной цены.
43. Основные функции цены, их характеристика.
44. Цены «проникновения», область их применения.
45. Основные цели ценовой политики фирмы, их характеристика.

46. Классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов.
47. Информация, необходимая для принятия решения по ценам.
48. Виды цен в зависимости от степени их свободы от воздействия государства, их экономическая характеристика.
49. Ценовая и неценовая конкуренция.
50. Методы формирования цен, применяемые при заключении государственных контрактов.
51. Определение цены на основе «ощущаемой ценности товара».
52. Базисные условия контракта, их влияние на контрактные цены.

Активные и интерактивные формы обучения

Тема 2. Функции цены. Система цен, их классификация

Лекционное занятие с применением активных форм обучения (2 часа). Тематика занятия «Функции цен как проявление их сущности».

Примечание 1: Занятие проводится **в форме проблемной лекции** – в проблемной лекции новое знание вводится как неизвестное для обучающихся.

Структура проблемной лекции

- 1) создание проблемной ситуации через постановку учебных проблем;
- 2) конкретизация учебных проблем, выдвижение гипотез по их решению;
- 3) мысленный эксперимент по проверке выдвинутых гипотез;
- 4) проверка сформулированных гипотез, подбор аргументов, фактов для их подтверждения;
- 5) формулировка выводов;
- 6) подведение к новым противоречиям, перспективам изучения последующего материала;
- 7) вопросы (письменные задания) для обратной связи, помогающие корректировать умственную деятельность студентов на лекции.

Вопросы, выносимые на рассмотрение:

1. Учетная функция цен?.
2. Учетная функция цен и проблемы денежного обращения. Особенности денежного обращения в настоящее время в Российской Федерации?
3. Признаки нарушения учетной функции. Нарушение учетной функции как фактор возникновения и роста инфляции?
4. Влияние учетной функции на достоверность показателей экономического развития. Особенности проявления учетной функции цен в плановой и современной экономике России.?
5. Стимулирующая функция цен. Цены как важнейший инструмент реализации экономических интересов участников расширенного воспроизводства в условиях рыночной экономики.?
6. Основные направления и аспекты стимулирования процесса воспроизводства посредством цен? Стимулирование увеличения производства, улучшения качества, расширения и обновления ассортимента товаров, снижения затрат на производство, рационального использования всех элементов производства (предметов и орудий труда, рабочей силы). Стимулирование экономии общественного труда в сфере обращения: рационализация перевозок, хранения и реализации товара?

7. Система цен и стимулирование экономного потребления. Влияние цен на формирование рациональной структуры производственного и непроизводственного потребления?

8. Роль стимулирующей функции в решении социальных проблем?

9. Перераспределительная функция цен. Механизм реализации этой функции. Экономические, политические и социальные задачи, решаемые посредством перераспределительной функции цен?

10. Основные направления перераспределения: между отраслями и комплексами отраслей; между видами товаров и товарными группами; между регионами; между группами населения?

11. Единство и взаимосвязь функций цен. Взаимосвязь функций цен и функций денег?

Примечание 2: По итогам рассмотрения каждого из обозначенных вопросов, предполагается обязательная презентация результатов деятельности студентов – индивидуальных и групповых **в форме представления совместно-индивидуального варианта реализации решения**, предусматривающую итог своей деятельности: решения обсуждаются, из них выбираются лучшие.

Тема 3. Классификация ценообразующих факторов

Система ценообразующих факторов. Факторы прямого и косвенного воздействия на цену. Цена производства. Рыночная цена и рыночная стоимость. Рентный принцип ценообразования.

Состояние денежной сферы. Влияние покупательной способности денег и валютных курсов на цены. Влияние инфляции на цены.

Финансы и кредит как производные стоимостные категории от цены, их взаимозависимость.

Влияние цен на формирование финансов на макро- и микроуровнях экономики.

Структурные элементы цены как источник создания денежных фондов на всех уровнях хозяйствования. Факторы, определяющие чистый доход и его долю в цене товара: снижение издержек производства, увеличение объема продаж, изменение уровня цены.

Методы изъятия доли чистого дохода в централизованные фонды. Взаимосвязь формирования доходной части федерального бюджета и системы налогообложения. Решение этой проблемы в экономике России.

Зависимость расходной части федерального бюджета от уровня и динамики цен.

Формирование денежных фондов предприятий и система цен. Методы распределения прибыли и основные направления ее использования на микроуровне хозяйствования.

Система цен и ее влияние на стабильность денежного обращения, устойчивость и укрепление денежной единицы страны, рациональное выравнивание баланса денежных доходов и расходов государства и населения, сглаживание негативных процессов миграции наличных денежных средств.

Цены и кредит. Динамика цен и ее воздействие на ресурсы и границы кредита.

Влияние кредита на эффективность производства, снижение себестоимости и цену товара.

Процент за кредит как специфическая цена за пользование заемными средствами.

Методы расчета процентной ставки. Элементы, включаемые в процентную ставку, ее динамика. Основные факторы, влияющие на величину процентной ставки. Соотношение учетной ставки Банка России и коммерческих банков. Влияние на плату за кредит фактора инфляции.

Взаимосвязь процентной ставки и соотношения спроса и предложения на кредитные ресурсы. Особенности этой зависимости в России.

Соотношение спроса и предложения; конкуренция; качество товара; объем поставок; взаимоотношения между продавцом и покупателем; франкирование цены.

Лекционное занятие по теме «Классификация ценообразующих факторов» с применением активных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Государственного регулирования цен».

Примечание 1: Занятие проводится в форме проблемной лекции, когда новое знание вводится как неизвестное для обучающихся. Вопросы, выносимые на рассмотрение:

1. Регулирование цен?
2. Прямое регулирование: «замораживание» цен; контроль за ценами монополий; установление границ и диапазонов измерения цен; косвенное регулирование цен: субсидирование, кредитование, налоговая политика, амортизационная политика?
3. Взаимодействие цен и налогов?
4. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы?

Примечание 2: По итогам рассмотрения каждого из обозначенных вопросов, предполагается обязательная презентация результатов деятельности студентов – индивидуальных и групповых **в форме представления совместно-индивидуального варианта реализации решения**, предусматривающую итог своей деятельности: решения обсуждаются, из них выбираются лучшие.

Тема . Влияние монополий и конкуренции на ценообразование

Монопольная цена. Возможные пределы монополизации на отраслевом уровне. Цены монополизированных и немонополизированных отраслей. Отличительные особенности этих цен. Циклические колебания рыночных цен. Различные стадии изменения цен. Выбор оптимального уровня цены в монополистическом ценообразовании. Специальные методы расчета цены – «прайсинги». Монопольное регулирование цен. Сущность системы лидерства. Понятие картельных соглашений. Косвенные методы регулирования цен монополиями.

Лекционное занятие по теме «Влияние монополий и конкуренции на ценообразование» с применением активных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Ценовая и неценовая конкуренции».

Примечание 1: Занятие проводится *в форме* проблемной лекции: новое знание вводится как неизвестное для обучающихся. Вопросы, выносимые на рассмотрение:

1. Конкурентная структура рынка и ее влияние на ценообразование?
2. Формы и методы конкурентной борьбы в условиях рыночной экономики и научно-технического прогресса?
3. Виды ценовой конкуренции?
4. Конкуренция как фактор, влияющий на развитие или свертывание производственной деятельности? Стадии конкурентной борьбы?
5. Понятие ценовой и неценовой конкуренции?
6. Особенности неценовой конкуренции и ее влияние на ценообразование на современном этапе?
7. Качество как одна из форм проявления конкуренции цен?

Примечание 2: По итогам рассмотрения каждого из обозначенных вопросов, предполагается обязательная презентация результатов деятельности студентов – индивидуальных и групповых **в форме представления совместно-индивидуального варианта реализации решения**, предусматривающую итог своей деятельности: решения обсуждаются, из них выбираются лучшие.

Тема. Классификация ценообразующих факторов

Семинарское занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Влияние цен на формирование финансов на макро- и микроуровнях экономики».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа **«опора на индивидуальный и групповой опыт»**. Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; совместное решение проблемы.

Практическое занятие по теме 3. Классификация ценообразующих факторов

Вопросы для обсуждения

1. Факторы, влияющие на ценообразование.
2. Инфляция и ценообразование.
3. Государственное регулирование цен.

Задания

1. Определите:

1) свободную розничную цену изделия при условии, что товар поступает в розничную торговую сеть через оптовую базу;

2) прибыль промышленного предприятия от реализации изделия по свободным отпускным ценам.

Составьте структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные:

- себестоимость изделия – 7,1 руб.;
- ставка акциза 45% к свободной отпускной цене (без НДС);
- НДС – 18% к свободной отпускной цене (без НДС);
- свободная отпускная цена (с НДС) – 21,4 руб.;
- оптовая надбавка – 6% к свободной цене;
- торговая надбавка – 25% к свободной цене.

2. Каким образом система цен влияет на формирование денежных фондов предприятий?

3. Охарактеризуйте взаимосвязь процентной ставки и соотношения спроса и предложения на кредитные ресурсы.

Тема . Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены

Занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Действие закона убывающей доходности при формировании себестоимости».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа **«опора на индивидуальный и групповой опыт»**. Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой

работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

Практическое занятие по теме . Издержки производства и прибыль. Их роль в формировании цены
Вопросы для обсуждения

1. Классификация затрат.
2. Себестоимость и методы ее определения.
3. Взаимозависимость между уровнем цен, себестоимостью и прибылью.
4. Взаимосвязь прибыли с предпринимательским риском.

Задания

1. Выполнить задания.

I. Составьте калькуляцию себестоимости стиральной машины.

II. Определите прибыль завода от реализации этой стиральной машины.

III. Определите свободную розничную цену стиральной машины и составьте ее структуру.

Исходные данные:

а) Затраты на производство стиральной машины:

- сырье и основные материалы – 1200 руб.;
- полуфабрикаты – 150 руб.;
- транспортные расходы по доставке сырья, материалов, полуфабрикатов – 132 руб.;
- топливо и электроэнергия на технологические цели – 9 руб.;
- основная зарплата производственных рабочих – 300 руб.;
- дополнительная зарплата производственных рабочих – 15% к основной зарплате производственных рабочих
- отчисления на социальное страхование – 30% ко всей сумме зарплаты производственных рабочих;
- расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 162% к основной зарплате производственных рабочих;
- цеховые расходы – 142% к основной зарплате производственных рабочих;
- общезаводские расходы – 125% к основной зарплате производственных рабочих;
- прочие производственные расходы – 62% к основной зарплате производственных рабочих;
- внепроизводственные расходы – 0,55% к производственной себестоимости.

б) Свободная отпускная цена (с НДС – 4 400 руб.).

в) НДС – 18% к свободной отпускной цене (без НДС).

г) Торговая надбавка – 25% к свободной отпускной цене.

2. Индивидуальное частное предприятие «Альфа» намеревается выпускать новый художественно оформленный вид кофемолок. Предполагаемая цена единицы продукции может колебаться в зависимости от конъюнктуры рынка в следующих пределах:

Исходные данные	Вариант		
	1	2	3
Цена, руб.	1800	1650	1500
Ожидаемый объем продаж в год, шт	3000	4000	4500
Прямые переменные затраты на ед. продукции, руб.	1200	1000	950
Годовые постоянные затраты, тыс. руб.	360	360	360
Капитальные вложения, тыс. руб.	2400	3200	3000

Срок окупаемости капитальных вложений – 8 лет, налоги от ожидаемой прибыли составят 30%. Определите цену, наиболее приемлемую с точки зрения получения наибольшей прибыли (без учета инфляции), и рентабельность производства.

3. Определите структуру свободной отпускной и розничной цен платья женского шелкового, реализуемого частным магазином. Известно, что полная себестоимость платья составляет 2680 руб., свободная отпускная цена с НДС – 3860 руб., свободная розничная (рыночная) цена – 5095 руб., ставка НДС – 18%, оптовая надбавка – 11%.

4. Подготовить материал по теме: Ценовая система в финансовом управлении организацией.

Тема . Виды ценовой стратегии

Семинарское занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Основные стратегии ценообразования».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Вопросы для обсуждения

1. Виды ценовой стратегии.
2. Порядок формирования ценовой стратегии предприятия

Задания

Подготовить реферат по одной из следующих тем:

1. Стратегия дифференцированных цен.
2. Стратегия льготных цен.
3. Стратегия гибких цен.
4. Стратегия конкурентных цен.
5. Стратегия престижных цен.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии - предлагается использование принципа **«опора на индивидуальный и групповой опыт»**. Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

Тема . Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах. Мировая цена и информация о ней. Формирование цен, применяемых при заключении внешнеторговых контрактов

Занятие с применением интерактивных форм обучения (2 часа).

Тематика занятия «Ценообразование за рубежом».

Примечание 1: Занятие проводится в форме **дискуссии** - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

Вопросы для обсуждения

9. Особенности ценообразования в США, Испании, Дании, Греции, Швеции, Японии, Финляндии и других странах.
10. Понятие «мировой рынок».
11. Мировые цены, закономерности и факторы их формирования.
12. Место России в мировом рынке и ее роль в формировании мировых цен на важнейшие товары.

Задания

Подготовить эссе, тезисы или рефераты по указанным вопросам.

Примечание 2: При проведении семинарского занятия в интерактивной форме – дискуссии – предлагается использование принципа «**опора на индивидуальный и групповой опыт**». Это предполагает использование индивидуальной, парной и групповой работы; используются методы проектов; организуется работа с различными источниками информации, в том числе с документами и ресурсами Интернет; предусматривается моделирование жизненных ситуаций; использование ролевых игр, совместное решение проблемы.

Практическое занятие по теме

Вопросы для обсуждения

11. Контрактная цена и способ ее фиксации.
12. Цены на экспортные товары.
13. Цены на импортные товары.
14. Базисные условия. Инкотермс.
15. Валютный курс и цены.

Задания

5. В табл. приведены технические характеристики и цены однородного оборудования по контрактам западных фирм с одинаковыми коммерческими условиями поставки. Степенной коэффициент торможения цены для электродвигателей принимается равным 0,7. По имеющимся оценкам один процент увеличения КПД двигателя ведет к росту его цены на 6 %.

Т а б л и ц а

Исходные данные

Технико-экономические параметры	Экспортируемое оборудование	Конкурентное оборудование		
		модель 1	модель 2	модель 3
Мощность, кВт	800	800	750	750
Частота вращения ротора, об./мин	500	500	380	1000
КПД, %	92,8	95,3	92,8	93,8
Цена, нем. марка	?	150000	175150	277350

Поправка на частоту вращения ротора подсчитана по методике и префактору фирмы АЕГ и равняется: 1,0 для модели 1; 1,2 для модели 2; 0,595 для модели 3.

Определить экспортную цену P электродвигателя с заданными характеристиками.

6. В табл. приведены технические характеристики и цены электропогрузчиков по контрактам ведущих фирм-производителей с одинаковыми коммерческими условиями поставки.

Поправки определены по информационным материалам ведущих фирм-производителей электропогрузчиков: поправка на триплексный тип исполнения составляет 0,87; поправка на различие в типе управления – 0,85. Все остальные поправки рассчитываются по формуле: $K = (a - b)/a$, где a – параметр образцового погрузчика, b – параметр сравниваемого погрузчика.

Т а б л и ц а

Конкурентные материалы

Технико-экономические параметры	Экспортируемое изделие	Конкуренентное оборудование		
		марка 1	марка 2	марка 3
Грузоподъемность, кг	1500	1400	1600	1500
Высота подъема груза, мм	2600	2600	3200	2650
Тип исполнения	дуплекс	дуплекс	триплекс	дуплекс
Максимальная скорость подъема, м/с	0,28	0,28	0,28	0,28
Тип управления	контактное (релейное)	бесконтактно е (электронное)	бесконтактно е (электронное)	бесконтактно е (электронное)
Радиус поворота, мм	1700	1750	1850	1900
Цена предложения, ДМ	$P = ?$	7880	13750	10135

Определить экспортную цену P электропогрузчика с заданными характеристиками.

3. При подписании в 2011 г. контракта на поставку оборудования в 2013 г. в цену был введен поправочный коэффициент на срок поставки 6,5. Оцените выгодность такой поправки для поставщика, если среднемесячный темп инфляции в 2011-2012 гг. был равен 6 %, а в 2013 г. - 3 %.

4. Определить розничную цену импортного товара при двух вариантах товародвижения.

1) Предприятие (нерезидент) - розничное торговое предприятие (резидент).

2) Предприятие (нерезидент) - сбытовая организация (резидент) - торговое розничное предприятие (резидент).

Исходные данные: отпускная цена импортного товара на условиях доставки покупателю товара составляет 25000 д.е.

Таможенная пошлина - 20%, таможенный сбор - 0,1%, НДС - 18%, снабженческая надбавка - 20%, торговая наценка - 15%.

5. Отечественное предприятие заключило контракт на продажу инофирме 1000 ед. продукции на сумму 220 тыс. дол., включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины (табл.) в тыс. дол.

Таблица

Показатель	Сумма
1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3
2. Экспортная лицензия	1,0
3. Транспортные расходы до порта экспортера	1,5
4. Фрахтование судна	15,6
5. Погрузо-разгрузочные работы	2,0
6. Страхование основной перевозки	4,0

Определить цены EXW, FOB, CIF.

1.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Основными функциями процедуры оценивания являются: ориентация образовательного процесса на достижение планируемых результатов освоения основной образовательной программы высшего образования и обеспечение эффективной обратной связи, позволяющей осуществлять управление образовательным процессом.

При проведении аттестации студентов важно помнить, что систематичность, объективность, аргументированность – главные принципы, на которых основаны контроль и оценка знаний, умений, навыков студентов. Проверка, контроль и оценка знаний, умений, навыков студента, требуют учета его индивидуального стиля в осуществлении учебной деятельности. Знание критериев оценки знаний обязательно для преподавателя и студента.

Критерии, формы и процедуры оценивания должны быть одинаково понятны всем обучающимся. Студенты должны быть заранее информированы о том, какие их образовательные результаты будут оцениваться, и в какой форме будет проходить оценивание. Оценивание должно быть своевременным. Оценивание должно быть эффективным.

Процедура оценки включает: использование персонифицированных процедур аттестации обучающихся и неперсонифицированных процедур оценки состояния и тенденций развития системы образования;

Система оценки результатов и качества образования включает в себя следующие оценочные процедуры: оценку стартовых возможностей обучающегося (входных знаний для изучения дисциплины); оценку индивидуального прогресса обучающегося в ходе непосредственного образовательного процесса (изучения дисциплины); оценку промежуточных результатов обучения по дисциплине.

Для того чтобы процедура оценивания стимулировала достижение образовательного результата (приобретение компетенции), преподаватель должен:

- определять цели обучения, образовательные результаты темы, раздела, курса и формулировать их языком, понятным обучающимся;
- разъяснять обучающимся цели обучения и способы проверки результатов достижения указанных целей;
- подбирать или создавать задания для проверки достижения сформулированных образовательных результатов;
- регулярно комментировать результаты обучающихся, давать советы с целью их улучшения;
- менять техники и технологии обучения в зависимости от достигнутых обучающимися образовательных результатов;
- учить обучающихся принципам самооценки и способам улучшения собственных результатов;
- предоставлять обучающимся возможности улучшить свои результаты до выставления окончательной отметки;
- осознавать, что оценивание посредством отметки резко снижает мотивацию и самооценку обучающихся.
- разделять ответственность за результаты обучения со студентом.

Процедуры оценки по дисциплине «Ценообразование» включают: написание тестов, подготовку рефератов, мониторинг сформированности основных знаний, умений, навыков.

Таблица контроля формирования знаний, умений, навыков

Формы контроля	Элементы контроля
Фронтальный опрос	Знания
Самоконтроль	Знания
Взаимоконтроль	Знания
Решение задач	Знания, умения, навыки
Самостоятельная работа	Знания, умения
Презентации	Знания, умения
Практическая работа	Знания, умения, навыки

Реферат, доклад, обзор законодательства, судебной практики	Знания, умения, навыки
Ролевые деловые игры, дискуссии	Знания, умения, навыки
Тест	Знания, умения, навыки
Составление правовых документов	Знания, умения, навыки
Лабораторная работа	Знания, умения, навыки
Контрольная работа	Знания, умения, навыки
Зачет	Знания, умения, навыки

Процедура оценивания качества предметных результатов студентов по дисциплине «Ценообразование».

Включенное наблюдение и фиксация его результатов,

- Тестирование и фиксация его результатов,
- Контрольная работа на основе комплекта заданий и фиксация ее результатов,
- Устный опрос и фиксация его результатов,
- Самостоятельная работа и фиксация ее результатов,
- Беседа и фиксация ее результатов,
- Дискуссия (например, в учебном форуме) и фиксация ее результатов,
- Устный зачет (экзамен) и фиксация его результатов,
- Защита реферата и фиксация результатов,
- Письменная работа и фиксация ее результатов,
- Презентация (электронные и бумажные продукты) и фиксация ее результатов,
- Написание отзывов, рецензий и фиксация их результатов,
- Тестирование и фиксация его результатов

Алгоритм процедуры оценивания преподавателем:

- полнота и конкретность ответа;
- последовательность и логика изложения;
- связь теоретических положений с практикой;
- обоснованность и доказательность излагаемых положений;
- наличие качественных и количественных показателей;
- наличие иллюстраций к ответам в виде примеров и пр.;
- уровень культуры речи;
- использование наглядных пособий и т. п.

- качество подготовки;
- степень усвоения знаний;
- активность;
- положительные стороны в работе студентов;
- ценные и конструктивные предложения;
- недостатки в работе студентов;
- задачи и пути устранения недостатков.

Алгоритм процедуры самооценки студента:

- какова цель и что нужно было получить в результате?
- удалось получить результат? Найдено решение, ответ?
- справился полностью правильно или с ошибкой? Какой, в чём?
- справился полностью самостоятельно или с помощью (кто помогал, в чём)?

Этапы процедуры оценивания:

Что оценивается. Оценивается любое успешное, действие, оценкой фиксируется только решение полноценной задачи.

Как оценивать. За каждую учебную задачу или группу заданий — задач, показывающих овладение отдельным знанием, умением, навыком — ставится отдельная отметка.

Параметры оценивания. Оценка знаний, умений, навыков студента определяется по шкале оценивания, определённой в настоящей учебной программе.

Фиксация результатов. Формы представления образовательных результатов:

- ведомости успеваемости по предметам;
- тексты контрольных работ, тестов и проч., и анализ их выполнения обучающимся;
- журнал;
- индивидуальный учебный план (при наличии);
- зачетная книжка.

Знания оцениваются по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний, умений и навыков студентов по дисциплине преподаватель руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

- систематизированные, полные знания по всем вопросам, входящим в показатель «знать» соответствующей компетенции;
- свободное владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности, характере и взаимосвязях экономических понятий и явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- умение использовать научные достижения экономических и других связанных с ними дисциплин;
- ориентирование в специальной литературе;
- знание основных проблем экономической дисциплины.

Словарь терминов по дисциплине «Ценообразование»

Активное ценообразование – установление цен в рамках политики управления сбытом с целью достижения наиболее выгодных объемов продаж, средних затрат на производство и целевого уровня рентабельности.

Зонтик цен – установление лидирующими фирмами в определенном сегменте рынка цен с повышенной рентабельностью.

Нейтральная стратегия ценообразования – установление цен исходя из того соотношения «цена – ценность», которое соответствует большинству продаваемых на рынке аналогичных товаров.

Параметрическое ценообразование – установление цен на параметрический ряд товаров в соответствии с формализованной моделью зависимости цены от основных потребительских параметров товаров.

Пассивное ценообразование – определение цен на основе затратного метода или только под воздействием ценовых решений конкурентов.

Политика фиксированных цен – продажа товаров по утвержденному руководством фирмы сборнику цен (прейскуранту).

Политика цен – система установленных правил определения цен для типовых сделок при продаже товаров фирмы.

Премиальная цена – цена товара, превышающая среднюю рыночную цену на величину премии за его репутацию.

Тактика ценообразования – набор конкретных практических мер по управлению ценами на товары фирмы, используемых для решения поставленных перед ценовиками задач.

Цена базисная – цена товара стандартного качества, исходя из которой устанавливается цена на товар более высокого или более низкого качества.

Цена безубыточности – цена товара, при которой производственная фирма может лишь возмещать свои издержки.

Цена валовая – цена с включением затрат на транспортировку товара, его страхование и другие издержки.

Цена восстановленная – цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения.

Цена государственная – цена, установленная государственными органами.

Цена действительная – цена, по которой фактически совершается сделка.

Цена демпинговая – экспортная цена, которая ниже, чем на внутреннем рынке, или ниже мировой цены.

Цена единственная – твердая цена купли или продажи, назначенная клиентом брокеру.

Цена заключительная – цена курсов, котировок, зарегистрированных на бирже перед ее закрытием.

Цена интервенционная – повышенная цена некоторых видов товаров, устанавливаемая директивно государством или группой государств на основе межправительственных соглашений для поддержки производства данных товаров.

Цена иска – денежная величина требования, заявленного истцом при подаче иска в суд, арбитраж, подлежащая взысканию с ответчика в пользу истца при положительном решении суда.

Цена картельная – монопольная цена, устанавливаемая участниками картеля для устранения конкурентов.

Цена каталожная – официальная цена, публикуемая в каталогах и проспектах фирм, организаций оптовой и розничной торговли.

Цена консалтинговых услуг – фактическая величина оплаты на услуги консультативного характера.

Цена контрактная – цена, предусмотренная в договоре купли-продажи или в договоре выполнения работ, согласованная между продавцом и покупателем в ходе заключения договора.

Цена котировальная – цена, определенная на основе котировок; используется обычно в качестве ориентира.

Цена красная – цена сделки, удовлетворяющая и покупателей, и продавцов.

Цена льготная – пониженный уровень цены на товар для стимулирования продажи или цена, дотируемая для отдельных категорий потребителей.

Цена мировая – денежное выражение интернациональной стоимости единицы реализуемого на мировом рынке товара, например, тонны пшеницы.

Цена нетто: для продавца – фактическая выручка от продажи товара за вычетом расходов, связанных с исполнением сделки; для покупателя – сумма, фактически уплаченная продавцу.

Цена общая – цена на весь закупленный товар, состоящий из различных компонентов, материалов или предметов разных сортов, размеров, или цена, включающая все расходы.

Цена оптимальная – цена, полученная на основе объективно обусловленных оценок затрат и дохода от реализации товара.

Цена отправная – цена, ниже которой продавец не согласен продавать свой товар, или цена, которую готов заплатить покупатель.

Цена паушальная – цена разнородных по качеству товаров, устанавливаемая в среднем вне зависимости от индивидуальных качеств, сортов отдельных единиц товара.

Цена по клирингу – ежедневная цена, по которой расчетная палата осуществляет между своими членами расчеты по всем сделкам.

Цена покупателя – цена, по которой покупатель готов купить единицу (партию) товара. В этой цене отражаются спрос покупателя на данный товар и потребительские предпочтения этого товара на рынке. Цена покупателя может быть названа ценой спроса.

Цена покупная – цена товара, образующаяся из фабричной цены изделия, цены производства и издержек на реализацию товара, а также прибыли участников каналов сбыта.

Цена полная – цена со всеми надбавками к базисной цене.

Цена предельная – максимально допустимая, повышенная или сниженная цена на рынке в течение торгового цикла, сезона.

Цена предложения – цена товара, по которой продавцы на данном рынке предлагают его к продаже; она зависит от объема продаж, издержек продавца и других факторов.

Цена прекращения производства – цена товара, при которой фирма не возмещает издержки производства; она равна минимальным предельным издержкам.

Цена производства – часть цены товара, равная сумме издержек производства и прибыли производителя; она не включает издержки обращения.

Цена «просела» – термин, обозначающий резкое падение цены, обусловленное внешним влиянием на нее других рынков; применяется по отношению к товару, на который продолжительное время цена изменялась незначительно и вдруг «просела».

Цена резервирования – отправная цена, ниже которой продавец не будет продавать свой товар.

Ценовой ряд – существующие одновременно соотношения цен на разные модели или модификации одного и того же товара одной фирмы или всех фирм, действующих на данном рынке.

Цена с последующей фиксацией – цена, устанавливаемая в ходе исполнения договора, в котором определяется правило ее фиксации.

Цена «спот» – цена, по которой товар реализуется с немедленной оплатой.

Цена субвенционированная – цена ниже или равная себестоимости продукции вследствие государственных дотаций, предоставляемых производителю.

Цена твердая – цена, установленная при заключении договора и остающаяся неизменной в течение всего срока его действия.

Цена тесная – цена, которой соответствует минимальный разрыв между ценами покупателя и продавца по ценной бумаге.

Цена торговая – цена товаров, приобретаемых розничным торговцем у оптовика для дальнейшей их продажи.

Цена третичная – цена, используемая при разработке условий купли-продажи собственности компании, акции которой не обращаются на вторичном рынке ценных бумаг; рыночная стоимость такой компании не может быть точно определена.

Цена управляемая – цена, установленная на основе изучения спроса и предложения в условиях сильно монополизированного рынка.

Цена уторговывания – уменьшенная цена, возникающая в результате коммерческих переговоров, в ходе которых покупатель стремится снизить первоначально назначенную продавцом цену, используя тактические и психологические приемы, чем достигает новой, более низкой цены.

Цена фабричная – цена товара, складывающаяся из материальных затрат, оплаты труда и общезаводских расходов в расчете на единицу товара; по существу эта цена представляет собой себестоимость товара.

Цена фактическая – цена, по которой фактически совершается сделка.

Цена фактурная – цена, указанная в фактуре (счете) на поставленный товар.

Цена чистая – выручка от продажи или общий платеж за покупку после вычета или прибавления всех расходов, связанных с продажей, покупкой.

Ценностное ценообразование – установление цен таким образом, чтобы это обеспечивало фирме получение большей прибыли за счет достижения выгодного для нее соотношения ценность–затраты.

«Ценовой круг» – объединение предпринимателей или торговцев, созданное для повышения цен.