

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 23.12.2024 11:21:39

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Платонова Т.К.

«25» июня 2024 г.

**Рабочая программа дисциплины
Методы ценообразования в коммерции**

Направление 38.03.06 Торговое дело

Направленность 38.03.06.06 "Организация и управление бизнесом в сфере торговли"

Для набора 2024 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА Коммерция и логистика**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
	16			
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32	32	32	32
Сам. работа	76	76	76	76
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 25.06.2024 г. протокол № 18.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Пивоварова Г.Б.

Зав. кафедрой: д.э.н., проф. Полуботко А.А.

Методический совет направления: д.э.н., профессор Костоглодов Д.Д.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	является ознакомление студентов с теоретическими основами ценообразования, с методами формирования цен на товары и услуги, формирование умения анализировать информацию, используемую для определения цен и принятия управленческих решений.
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-2: Способность взаимодействовать с бизнес-партнерами, выстраивать отношения сотрудничества, выявлять и учитывать потребности и интересы других, предлагать взаимовыгодные решения и работать над совместным развитием идей/проектов для достижения общей цели

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
определение цены, структуру, функции, методы ценообразования (соотнесено с индикатором ПК -2.1)
Уметь:
выстраивать долгосрочные отношения сотрудничества, предлагать взаимовыгодные решения бизнес-партнерам для достижения общей цели - максимизации прибыли (соотнесено с индикатором ПК - 2.2)
Владеть:
определения цены товара и ее составляющих при взаимодействии с бизнес-партнерами; выстраивать отношения сотрудничества, аргументируя предложенную цену (соотнесено с индикатором ПК -2.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**Раздел 1. Экономическая сущность цены**

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Тема 1.1 "Основные теоретические концепции цены" История эволюции теоретической концепции / Лек /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.2	Тема 1.1 "Основные теоретические концепции цены" История эволюции теоретической концепции / Пр /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.3	Тема 1.1 "Основные теоретические концепции цены" История эволюции теоретической концепции / Ср /	5	6	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.4	Тема 1.2 "Цена в современной экономике" Роль, функции цены. / Лек /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.5	Тема 1.2 "Цена в современной экономике" Роль, функции цены. / Пр /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.6	Тема 1.2 "Цена в современной экономике" Роль, функции цены. / Ср /	5	6	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.7	Тема 1.3 "Система цен" Основные понятия. Виды цен / Лек /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.8	Тема 1.3 "Система цен" Основные понятия. Виды цен / Пр /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.9	Тема 1.3 "Система цен" Основные понятия. Виды цен / Ср /	5	6	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.10	Тема 1.4 "Состав и структура цены" Себестоимость, затраты, прибыль в структуре цены / Лек /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.11	Тема 1.4 "Состав и структура цены" Себестоимость, затраты, прибыль в структуре цены / Пр /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.12	Тема 1.4 "Состав и структура цены" Себестоимость, затраты, прибыль в структуре цены / Ср /	5	6	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3

Раздел 2. Методы и стратегии ценообразования

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
2.1	Тема 2.1 "Задачи и цели ценообразования" Методика расчета исходных цен. / Лек /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.2	Тема 2.1 "Задачи и цели ценообразования" Методика расчета исходных цен. / Пр /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.3	Тема 2.1 "Задачи и цели ценообразования" Методика расчета	5	8	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3,

	исходных цен / Ср /				Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.4	Тема 2.2 "Методы ценообразования" Загратный, рыночный методы / Лек /	5	4	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.5	Тема 2.2 "Методы ценообразования" Загратный, рыночный методы / Пр /	5	4	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.6	Тема 2.2 "Методы ценообразования" Загратный, рыночный методы / Ср /	5	20	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.7	Тема 2.3 "Риски в определении цены" Оценка инфляционного ожидания / Лек /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.8	Тема 2.3 "Риски в определении цены" Оценка инфляционного ожидания / Пр /	5	2	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.9	Тема 2.3 "Риски в определении цены" Оценка инфляционного ожидания / Ср /	5	24	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.10	/ Зачёт /	5	0	ПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Ямпольская Д. О.	Цены и ценообразование: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2023	https://urait.ru/bcode/517526 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Липсиц И. В.	Цены и ценообразование: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2023	https://urait.ru/bcode/510784 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Маховикова Г. А., Лизовская В. В.	Цены и ценообразование в коммерции: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2021	https://urait.ru/bcode/477854 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Есипов В. Е., ред.	Цены и ценообразование: Учебник для вузов. 5-е изд. — (Серия «Учебник для вузов»)	Санкт-Петербург: Питер, 2020	https://ibooks.ru/reading.php?short=1&productid=377709 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Ларионова, О. А.	Ценообразование. Методы ценообразования: учебное пособие	Рязань: Рязанский государственный радиотехнический университет, 2022	https://www.iprbookshop.ru/134881.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Шаститко А. Е., Маркова О. А., Мелешкина А. И., Морозов А. Н.	Ценообразование на основе больших данных: теоретические аспекты: научная литература	Москва: Дело, 2021	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685880 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант" <http://www.internet.garant.ru/>

База данных Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>

5.4. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС
Libre Office

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-2: Способность взаимодействовать с бизнес-партнерами, выстраивать отношения сотрудничества, выявлять и учитывать потребности и интересы других, предлагать взаимовыгодные решения и работать над совместным развитием идей/проектов для достижения общей цели			
Знать: определение цены, структуру, функции, методы ценообразования	Уровень знаний, полученных студентами в ходе изучения материалов лекций, учебной литературы при подготовке к практическим занятиям	полнота и содержательность ответа на изучаемые вопросы; владение категориальным аппаратом; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям;	Вопросы к зачету (1-35); Т (1,2,8,22,23) О (1-5). С (1-10);
Уметь: выстраивать долгосрочные отношения сотрудничества, предлагать взаимовыгодные решения бизнес-партнерам для достижения общей цели - максимизации прибыли	поиск и сбор необходимой литературы по ценообразованию, использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов в процессе подготовки к собеседованию и опросу; систематизирует информацию при написании реферата и выполнения кейсовых заданий	умение анализировать, сравнивать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал; умение аргументировано и доказательно обосновывать свою позицию; умение участвовать в дискуссии по проблемным вопросам дисциплины; умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой дисциплины	Вопросы к зачету (1-35); Т (3-7,9-21); КЗ (1-5) О (1-14). Р (1-20); С (11-14);
Владеть: определения цены товара и ее составляющих при взаимодействии с бизнес-партнерами; выстраивать отношения сотрудничества, аргументируя предложенную цену	владение навыками поиска, сбора и использования необходимой информации по применению аналитического инструментария при решении тестовых заданий; ответ на вопрос в процессе проведения опроса и собеседования; поиск и сбор необходимой литературы при подготовке реферата	владение категориальным аппаратом; умение анализировать, сравнивать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал; умение давать исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, правильно и рационально выполнять практические задания; умение	Вопросы к зачету (1-35); Т (1-23); О (1-14). Р (21-25); С (11-14);

		аргументировано и доказательно обосновывать свою позицию; умение участвовать в дискуссии по проблемным вопросам изучаемой дисциплины	
--	--	--	--

1.2. Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале.

50-100 баллов (зачтено)

0-49 баллов (не зачтено)

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету

1. В чем заключается сущность концептуального подхода к экономическому содержанию и понятию цены, изложенного представителями классической школы?
2. Назовите основных представителей классической школы.
3. Каковы принципиальные теоретические предпосылки формирования цен, излагаемые в концепции маржиналистов?
4. Назовите особенности теории цены в изложении представителей кембриджской школы?
5. В чем заключаются основные разногласия между изложенными концепциями?
6. В чём взаимосвязь цены и спроса, цены и предложения?
7. Что такое рыночная цена?
8. Понятие эластичности спроса и предложения.
9. Дайте характеристику основным факторам, воздействующим на цены.
10. Назовите особенности факторов, определяющих спрос и предложение в сфере услуг.
11. Назовите основные особенности спроса и предложения.
12. Почему в сфере услуг велика эластичность спроса по цене?
13. Что представляет собой система цен и какая существует зависимость между ценами при их формировании?
14. Какие основные группы цен объединяет классификация цен?
15. Перечислите основные группы цен. Назовите особенности, положительные и отрицательные характеристики каждого вида цен, сферу, специфику и ограничения их применения в российских условиях.
16. Определите элементы розничной цены и роль в составе цены себестоимости, прибыли, наценок (скидок), налогов. Охарактеризуйте виды цен в зависимости от условий поставки и продажи товаров.
17. Чем объясняется взаимосвязь множества цен и их видов, действующих в экономике?
18. Перечислите функции цены. Назовите те из них, которые наиболее адекватны рыночной экономике.
19. Какие методы установления цены товара вы знаете?
20. Каковы особенности метода ценообразования, основанного на издержках производства?
21. Каковы особенности метода ценообразования, основанного на спросе?
22. Каковы особенности метода ценообразования, основанного на конкуренции?
23. Зачем нужна сегментация рынка?

24. В каких случаях целесообразно применение тактических инструментов ценовой политики?
25. В чем сущность тактических и плановых скидок?
26. Назовите основные виды скидок с цен и основания для их использования.
27. В каких модификациях могут выступать скидки за большой объем закупок?
28. Как участвуют скидки с цен в стимулировании продаж?
29. Определите суть рыночных методов ценообразования.
30. Определите схему формирования ценностного ценообразования.
31. Назовите алгоритм расчета экономической ценности товара на основе цены безразличия.
32. Какие факторы определяют ценовую чувствительность потребителя?
33. Какие методы применяются для измерения ценовой чувствительности?
34. Какие методы анализа поведения потребителей являются наиболее предпочтительными и почему?
35. В чем особенность методов с ориентацией на конкурентов?

Критерии оценивания:

50-100 баллов - наличие в целом твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

0-49 баллов - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные вопросы

Тесты

1. Рыночная экономика – это ...

- а) Система хозяйствования, основанная на директивных методах управления;
- б) Экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства.
- в) Административно-плановая система хозяйствования.

2. Цена товара – это ...

- а) Сумма издержек производства и прибыли;
- б) Денежное выражение стоимости товара;
- в) Выручка от реализации товара.

3. При более высоком уровне цены точка безубыточности будет достигнута при

- а) Меньшем объеме производства;
- б) Неизменном объеме реализации;
- г) Большем объеме реализации;

4. Верхняя граница цены определяется

- а) Суммой постоянных и переменных затрат;
- б) Спросом;
- в) Издержками и максимальной прибылью.

5. Разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами

- а) Балансовая прибыль;
- б) Чистая прибыль;
- в) Маржинальная прибыль.

6. Какое определение цены наиболее верно в современных условиях хозяйствования:

- а) Цена – это количество денег, других товаров и услуг, величина процента, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги;
- б) Цена – количество денег, за которое продавец согласен купить, а покупатель готов продать единицу товара или услуги;
- в) Цена – денежное выражение стоимости товара.

7. Максимизация массы прибыли:

- а) Задача государственной ценовой политики;
- б) Задача ценовой стратегии фирмы;
- в) Задача ценовой политики фирмы.

8. Какая функция цены исторически наиболее древняя:

- а) Функция балансировки спроса и предложения;
- б) Функция стимулирования научно-технического прогресса;
- в) Учетно-измерительная функция.

9. В чем главное различие понятий «оптовые» и «розничные» цены:

- а) В категории покупателя, ради которого организована продажа;
- б) В размере партии продажи товара;
- в) В наличии (отсутствии) розничной торговой организации.

10. Какое определение следует употребить в качестве синонима «контрактная цена»:

- а) Цена фактической сделки;
- б) Цена равновесия;
- в) Договорная цена.

11. По какому товару понятия «цена изготовителя» и «оптовая цена закупки (приобретения)» совпадают:

- а) Нефть;
- б) Запасные части для заказной продукции;
- в) Уголь.

12. Какие задачи призваны решать закупочные цены:

- а) Обеспечение необходимой прибыли сельскохозяйственным производителям;
- б) Ограничение власти предприятий-монополистов;
- в) Задачи государственной политики.

13. С какой целью государство устанавливает нижний предел цены:

- а) В фискальных целях;
- б) Для обеспечения необходимой прибыли предприятия;
- в) Для решения социальных вопросов.

14. В структуру цены какого типа продукции государство в первую очередь включит акциз:

- а) С абсолютно не эластичным спросом;
- б) С неэластичным спросом;
- в) С эластичным спросом.

15. В какую сторону цена может отклоняться от стоимости:

- а) Цена может быть выше или ниже стоимости ;
- б) Цена всегда равна стоимости;
- в) Цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях.

16. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции:

- а) Стимулирующей;
- б) Распределительной;
- в) Регулирующей.

17. Цену, по которой количество имеющегося на рынке товара равно количеству товара, пользующегося спросом, называют:

- а) Розничная;
- б) Равновесной;
- в) Оптовая.

18. К постоянным издержкам относится:

- а) Плата за аренду и охрану помещений;
- б) Расходы на топливо;
- в) Расходы на электроэнергию.

19. В расходы, изменяющиеся в зависимости от масштабов производства принадлежат:

- а) Расходы по кредиту;
- б) Расходы на материалы;
- в) Плата за аренду и охрану помещений.

20. Политика, основанная на стратегии снижения издержек:

- а) Политика высоких цен;

б) «Снятия сливок»;

в) Политика запланированной прибыли.

21. Метод ценообразования по которому фирма прежде всего ориентируется на конкурентов:

а) Метод установления цены на основе ощущения потребительской ценности товара;

б) Метод установления цены по аналогии;

в) Метод ценообразования на основе безубыточности.

22. Трудовая теория стоимости утверждала, что:

а) Цена товара — это денежное выражение его стоимости;

б) Цена товара определяется потребностью производителя;

в) Цену товара и его стоимость нельзя приравнять.

23. Согласно трудовой теории стоимости основой цены служат:

а) Затраты ресурсов на производство;

б) Затраты торговых посредников при реализации продукции;

в) Затраты труда.

2. Инструкция по выполнению

Тест по дисциплине «Методы ценообразования в коммерции» Каждое тестовое задание представляет собой вопрос и варианты ответов.

Студенту необходимо выбрать наиболее соответствующий правильному ответу вариант, и отметить нужную букву в матрице ответов. По некоторым вопросам теста имеет место несколько правильных вариантов ответа.

Время выполнения теста - 20 минут;

В процессе тестирования запрещается использование литературы и посторонней помощи.

Критерии оценки:

Оценка тестовых заданий производится в соответствии с утвержденными критериями:

Процент правильных ответов	Баллы
90-100%	5
70-89%	4
30-69%	3
11-29%	2
1-10	1
0%	0

Максимальная сумма баллов по тестам: 5 баллов

Вопросы для собеседования

Раздел 1 Экономическая сущность цены

1. Каковы основные этапы развития теории стоимости, с именами каких ученых связана история возникновения и развития этой теории?

2. В чем сущность категории «стоимости» как основы цены?

3. Каково определение понятия «цена»?

4. Что означает понятие «предельная полезность»?

5. Должно ли государство в рыночной экономике регулировать цены?

6. Какой фактор (спрос или предложение) имеет главенствующее значение при формировании цен?
7. Учитывает ли трудовая теория стоимости все многообразие ценообразующих факторов?
8. Что представляет собой система цен и какая существует зависимость между ценами при их формировании.
9. Какие основные группы цен объединяет классификация цен.
10. Перечислите основные группы цен. Назовите особенности, положительные и отрицательные характеристики каждого вида цен, сферу, специфику и ограничения их применения в российских условиях.

Раздел 2. Методы и стратегии ценообразования

1. Какие факторы влияют на выбор предприятием метода ценообразования?
2. Суть и классификация затратных методов ценообразования.
3. Условия применения затратного метода ценообразования.
4. Достоинства и недостатки затратных методов ценообразования.
5. Причины использования затратных методов ценообразования.
6. Определите суть рыночных методов ценообразования.
7. Определите схему формирования ценностного ценообразования.
8. Назовите алгоритм расчета экономической ценности товара на основе цены безразличия.
9. Какие факторы определяют ценовую чувствительность потребителя?
10. Какие методы применяются для измерения ценовой чувствительности?
11. Какие методы анализа поведения потребителей являются наиболее предпочтительными и почему?
12. В чем особенность методов с ориентацией на конкурентов?
13. Какие факторы влияют на выбор целей ценообразования?
14. Что Вы понимаете под методом ценообразования?
15. Какие методы рыночного ценообразования Вы знаете? В чем преимущества и недостатки каждого из методов ценообразования?

Критерии оценки:

5 баллов выставляется, если студент:

- обстоятельно, с достаточной полнотой излагает сущность вопросов экзаменационного билета;
- дает правильные формулировки, точные определения понятий, законов и терминов;
- обнаруживает полное понимание материала и может обосновать свой ответ. Может привести примеры, не только данные в учебнике, лекциях, но и подмеченные студентом на экскурсиях и во время прохождения практики, а также демонстрирует знания, полученные из других источников информации (специальные журналы, научные доклады, рефераты, монографии, выставки по профилю специальности, научно-практические конференции и т.д.);
- свободно владеет материалом, показывая связанность и последовательность в изложении, привлекает при изложении сущности вопросов знания промежуточных учебных дисциплин;
- кратко, четко и по существу отвечает на вопросы, задаваемые членами комиссии

4 балла ставится, если студент:

- дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает при этом единичные ошибки и неточности, которые сам же уточняет или исправляет после замечаний преподавателя или членов комиссии;

3 балла ставится, если студент:

- допускает неточности в формулировке правил, терминов, формулировок, законов;
- излагает материал недостаточно связанно и последовательно.

0 баллов ставится, если студент:

- обнаруживает незнание большей части материала соответствующих вопросов экзаменационного билета, допускает в формулировках определений, понятий и правил неточности и ошибки, искажающие их смысл;
- беспорядочно и неуверенно излагает содержание материала, сопровождая изложение материала частыми заминками и прерыванием;
- обнаруживает полное незнание или непонимание материала.

Максимальная сумма баллов по собеседованию: 30 баллов (6 тем по 5 баллов)

Темы рефератов

1. Теневая экономика и цены.
2. Прямые и косвенные налоги в составе цены.
3. Ценообразование и ценовая политика.
4. Ценообразование и ценовая политика в минерально–сырьевом комплексе.
5. Ценообразование на электроэнергию.
6. Ценообразование на тепловую энергию.
7. Регулирование рынка и тарифов транспортных услуг.
8. Формирование тарифов на перевозки железнодорожным транспортом.
9. Тарифы на перевозки морским транспортом.
10. Особенности ценообразования в сфере услуг.
11. Ценообразование в жилищно–коммунальном хозяйстве.
12. Ценообразование на услуги здравоохранения.
13. Ценообразование на образовательные услуги.
14. Цена на рынке труда.
15. Метод трансфертного ценообразования, ориентирующийся на рыночную текущую цену товара.
16. Метод трансфертного ценообразования, ориентирующийся на предельные издержки.
17. Метод трансфертного ценообразования, ориентированный на договорные цены.
18. Основные стратегии ценообразования.
19. Политика цен жизненного цикла товара.
20. Этапы разработки ценовой стратегии.
21. Общая схема расчета цены.
22. Затратные методы ценообразования.
23. Рыночные методы ценообразования.
24. Экономические методы определения цены.
25. Ценообразование во внешней торговле.

Критерии оценки:

Обучающийся получает за доклад 5 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (1 балла);
 - сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (1 балла);
 - сделаны выводы по исследуемой проблеме (1 балла);
 - обозначена авторская позиция (1 балла);
 - использовано не менее пяти литературных источников, соблюдены требования к оформлению работы (1 балл).
- За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 1 балл по каждому пункту.

Максимальная сумма баллов за доклады: 10 баллов (2 доклада по 5 баллов)

Устный опрос по темам дисциплины

Содержит 14 вопросов.

Форма опроса – фронтальный/индивидуальный/комбинированный.

Задания к устному опросу:

1. Чем объясняется взаимосвязь множества цен и их видов, действующих в экономике?
2. Перечислите функции цены.
3. Что определяет необходимость разработки механизма государственной ценовой политики и регулирования цен в РФ?
4. Какие государственные структуры занимаются вопросами формирования, исполнения и контроля за государственной политикой цен?
5. Как организован порядок контроля за соблюдением дисциплины цен?
6. Перечислите способы прямого и косвенного воздействия государства на формирование цен.
7. Как учитываются спрос и ценовая эластичность при установлении цен?
8. Суть и классификация параметрических методов ценообразования.
9. Преимущества и недостатки параметрических методов ценообразования
10. Общая характеристика методов ценообразования, ориентированных на качество и потребительские свойства. Что понимается под параметрическим рядом изделий?
11. Содержание, сфера применения, достоинства и недостатки расчета цены методом удельных показателей.
12. Суть нормативно-параметрического метода ценообразования.
13. Условия применения метода корреляционно-регрессионного анализа для обоснования цены продукции.
14. Балловый метод определения цены продукции или услуг: сущность, достоинства и недостатки.

Критерии оценки:

5 баллов выставляется обучающемуся, если	изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой
4 балла выставляется обучающемуся при наличии	твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, студент четко излагает материал, однако студентом допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, студент усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;
3 балла выставляется обучающемуся при наличии в	твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;
0 баллов выставляется обучающемуся, если	если его ответы не связаны с вопросами, студент допускает наличие грубых ошибок в ответе, не понимает сущности излагаемого вопроса, не умеет применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы

Максимальная сумма баллов по устному опросу: 30 баллов (6 тем по 5 баллов)

Кейс задания

Кейс задание 1

После проведенного анализа, было установлена, что цена предприятия выше, чем у конкурентов. Перед руководством предприятия встал вопрос, выгодно ли будет снизить цену, выпускаемого товара на 0,5 рубля, если текущая цена товара 6 руб., планируемый объем продаж 1 млн. штук. Показатель эластичности спроса по цене 1,5.

Решение

Снижение цены товара с 6 руб. до 5,5 руб. составляет 8,3 % , что при эластичности спроса 1,5 означает, что объем продаж увеличится на 12,45 % = (1,5 x 8,3 %)

Определяем объем продаж: $1000000 + 12,45\% = 1\,124\,500$ штук

Определяем выручку от реализации товара по цене 6 рублей

Объем выручки = $6 \times 1 = 6$ млн.руб.

Определяем выручку от реализации товара по цене 5,5 рублей $5,5 \times 1\,124\,500 = 6\,184\,750$ руб.

$6\,184\,750 - 6\,000\,000 = 184\,750$.руб.

Ответ: выручка от реализации товара увеличится на 184750 рублей. Снижение цены до уровня конкурентов выгодно.

Кейс задание 2

Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене продукции составляла 20 %, доля затрат на заработную плату – 26%. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18%, ставки заработной платы вырастут на 15 %. На сколько процентов вырастет цена продукции.

Решение:

1. Затраты на электроэнергию после повышения составят - $100\% + 18\% = 118\%$ - 1,18

2. Затраты на зарплату после повышения составят $100\% + 15\% = 115\%$ - 1,15.

3. Определить долю затрат, которая останется прежней

$100\% - 20\% - 26\% = 54\%$ - 0,54

4. Определить на сколько % вырастет цена продукции

$P = 100 \times (1,18 \times 0,2 + 1,15 \times 0,26 + 0,54) = 108\%$

Ответ: цена на продукцию возрастет на 8 %.

Изменение тарифов и ставок оплаты труда будет иметь разные последствия для отраслей с разной структурой затрат.

Кейс задание 3

Постоянные затраты по производству продукции за месяц составляют 600 тыс. руб., переменные затраты на 1 кг изделий – 30 руб. Предприятие реализует свои изделия магазинам по цене 45 руб. за 1 кг.

Рассчитайте:

1. Каким должен быть объем реализации продукции для получения прибыли в размере 210 тыс. руб.?

2. Определите точку безубыточности в количественном и денежном выражении

Решение

1. $\Pi = (P - AVC) \times Q - FC$ из данной формулы определим Q

$$Q = \frac{\Pi + FC}{P - AVC}$$

Отсюда объем реализации в точке целевой прибыли в количественном выражении

$Q = 210\,000 + 600\,000 / 45 - 30 = 54\,000$ кг.

2. Объем реализации в денежном выражении (доход) для получения целевой прибыли будет равен:

$TR = P \times Q = 45 \times 54\,000 = 2\,430\,000$ руб.

3. Определим точку безубыточности (безубыточный объем, критический объем) в количественном выражении:

$$Q_{кр} = \frac{FC}{P - AVC}$$

$$Q_{кр} = \frac{600\,000}{45 - 30} = 40\,000 \text{ кг}$$

4. Определим точку безубыточности в денежном выражении:

$$TR_{кр} = Q_{кр} * P = 40\,000 * 45 = 1\,800\,000 \text{ руб.}$$

ОТВЕТ

1. Объем реализации в точке целевой прибыли:

- в количественном выражении - 54 000 кг,
- в денежном выражении или 2 430 тыс. руб.

2. Точка безубыточности:

- в количественном выражении 40 000 кг;
- в денежном выражении - 1 800 тыс. руб.

Кейс задание 4.

Определите, розничную цену 1 кг пшеничного хлеба высшего сорта, исходя из следующих данных:

- стоимость 1 кг пшеницы – 5 руб.;
- издержки элеватора – 1,2 руб.;
- рентабельность затрат элеватора – 20%;
- издержки мельниц – 1,5 руб.;
- рентабельность затрат мельниц – 20%;
- издержки хлебозавода – 1,8 руб.;
- рентабельность затрат хлебозавода – 30%;
- норма выхода хлеба - 140 %;
- оптовая цена 1 кг пшеничного хлеб ?;**
- НДС – 10%;
- отпускная цена 1 кг пшеничного хлеба с НДС - ?;**
- торговая надбавка – 25%;

розничная цена 1 кг пшеничного хлеба - ?

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ:

Необходимо рассмотреть формирование розничной цены

Элеватор – Мельница – Хлебзавод – Розничный магазин

1. Определяем отпускную цену 1 кг пшеницы элеватором

$$Ц_{Эл} = (5 + 1,2) + 20\% = 7,44 \text{ руб.}, \text{ или}$$

$$Ц_{эл.} = (5 + 1,2) \times 1,2 = 7,44 \text{ руб.}$$

2. Определяем отпускную цену 1 кг мельницы

$$Ц_{м} = (7,44 + 1,5) + 20\% = 10,73 \text{ руб.}, \text{ или}$$

$$Ц_{м} = (7,44 + 1,5) \times 1,2 = 10,73 \text{ руб.}$$

3. Определяем отпускную цену 1 кг пшеницы на хлебозаводе:

$$Ц_{хл.} = (10,73 + 1,8) + 30\% = 16,3 \text{ руб.}$$

4. Определяем оптовую цену пшеничного хлеба (при норме выхода 140%):

$$16,3 - 140\%$$

$$X - 100\%$$

$$Ц_{оп.} = 16,3 : 1,4 = 11,64 \text{ руб.}$$

5. Определяем отпускную цену пшеничного хлеба с учетом НДС:

$$Ц_{с\ НДС} = 11,64 \times 1,1 = 12,8 \text{ руб.}, \text{ или } 11,64 + 10\% = 12,8 \text{ руб.}$$

6. Определяем розничную цену 1 кг пшеничного хлеба.

$$Ц_{роз.} = 12,8 \times 1,25 = 16 \text{ руб.}$$

Ответ: $Ц_{оп.} = 11,6 \text{ руб.}; Ц_{с\ НДС} = 12,8 \text{ руб.}; Ц_{роз.} = 16 \text{ руб.}$

Кейс задание 5.

Определить оптовую цену 1 т молока для производства творога, оптовую цену 1 т творога, разницу между оптовой ценой молока для молочной промышленности и закупочной ценой. Известно: розничная цена 1 т творога равна 950 руб., расходы по производству и доставке готовой продукции – 100 руб., рентабельность производства составляет 12 % себестоимости творога, стоимость используемых отходов – 20 руб., торговая скидка – 8 % розничной цены, расход молока на 1 т творога – 6 т, закупочная цена 1 т молока – 360 руб.

Решение:

Определяем оптовую цену 1 т творога как разницу между розничной ценой и 1 т творога и торговой скидкой. Оптовая цена творога 1 т равна. Обозначим оптовую цену 1 т молока для производства творога через x , тогда оптовую цену 1 т творога можно выразить следующим образом:

$$874 = (6x - 20 + 100) + 0,12 \times (6x - 20 + 100).$$

Решаем уравнение относительно x . Оптовая цена 1 т молока для производства творога будет равна 117 руб. Разница между оптовой ценой молока для молочной промышленности и закупочной ценой составит $360 - 117 = 243$ руб.

Критерии оценки:

5 баллов	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания организует связь теории с практикой.
4 балла	студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;
3 балла	студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения ситуационного задания, не может доказательно обосновать свои суждения
0 баллов	в ответе проявляется незнание основного материала программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения ситуационного задания, отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции.

Максимальная сумма баллов за выполнение кейсов: 25 баллов (5 кейса по 5 баллов)

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в зачетном задании – 2. Проверка ответов и объявление

результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;

В ходе лекционных занятий рассматриваются теоретические аспекты ценообразования, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки и знания различных методов сбора, анализа и мониторинга необходимой информации

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические рекомендации по написанию реферата, требования к оформлению

Реферат – письменный доклад по определенной теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников.

Цель работы над рефератом - углубленное изучение отдельных вопросов из сферы профессиональной деятельности.

Рефераты пишутся обычно стандартным языком, с использованием типологизированных речевых оборотов вроде: «важное значение имеет», «уделяется особое внимание», «поднимается вопрос», «делаем следующие выводы», «исследуемая проблема», «освещаемый вопрос» и т.п. К языковым и стилистическим особенностям рефератов относятся слова и обороты речи, носящие обобщающий характер, словесные клише. У рефератов особая логичность подачи материала и изъяснения мысли, определенная объективность изложения материала.

Реферат не копирует дословно содержание первоисточника, а представляет собой новый вторичный текст, создаваемый в результате систематизации и обобщения материала первоисточника, его аналитико- синтетической переработки. Будучи вторичным текстом, реферат составляется в соответствии со всеми требованиями, предъявляемыми к связанному высказыванию: так ему присущи следующие категории: оптимальное соотношение и завершенность (смысловая и жанрово-композиционная). Для реферата отбирается информация, объективно-ценная для всех читающих, а не только для одного автора. Автор реферата не может пользоваться только ему понятными значками, пометами, сокращениями. Работа, проводимая автором для подготовки реферата должна обязательно включать самостоятельное мини-исследование, осуществляемое студентом на материале или художественных текстов по литературе, или архивных первоисточников

по истории и т.п. Организация и описание исследования представляет собой очень сложный вид интеллектуальной деятельности, требующий культуры научного мышления, знания методики проведения исследования, навыков оформления научного труда и т.д. Мини-исследование раскрывается в реферате после глубокого, полного обзора научной литературы по проблеме исследования. В зависимости от количества реферируемых источников выделяют следующие виды рефератов:

-монографические – рефераты, написанные на основе одного источника;

-обзорные – рефераты, созданные на основе нескольких исходных текстов, объединенных общей темой и сходными проблемами исследования

Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.
3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста реферата в печатном виде
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

Требования к оформлению текста

1. Объем реферата - 5-10 стр. текста.
2. Шрифт
–основного текста - Liberation Serif 14 размер.
–заголовков 1 уровня - Liberation Serif 14 размер (жирный).
–заголовков 2 уровня - Liberation Serif 12 размер (жирный курсив).
3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.
4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.

5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).

6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основного текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.

7. Рисунки - черно-белые или цветные. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.

8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.

9. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом «Библиографическая запись».

После окончания работы по подготовке текста реферата необходимо расставить страницы (внизу справа), а затем в автоматическом режиме сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

Требования к оформлению презентации.

На титульной странице должно быть помещено название реферата - крупным шрифтом. А также группа и фамилия студента, подготовившего реферат, дата.

Вторая страница – интерактивное оглавление (в виде гипертекстовых ссылок). По гипертекстовой ссылке оглавления должен осуществляться переход к соответствующему разделу реферата.

В презентации должен быть помещен в основном иллюстративный материал для сопровождения доклада и основные положения доклада.

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников.

Объем презентации – не менее 20 слайдов, время на доклад с использованием презентации – 12-15 мин.