


АНО ВО «МОСКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
 Н. А. Михайличенко
«22» июня 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»

Б1.В.ДВ.7.2

Направление подготовки — 38.03.01 «Экономика»

Профиль подготовки — «Финансы и кредит», «Экономика предприятия»

Квалификация (степень) выпускника — бакалавр

**Форма обучения — очная, очно-заочная (профиль «Финансы и кредит»),
заочная**

Кафедра экономических и финансовых дисциплин

Москва 2020

Рабочая программа дисциплины «Ценообразование» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.01 «Экономика», профили подготовки «Финансы и кредит», «Экономика предприятия» и рабочими учебными планами, утвержденными ректором АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

Автор: Героев А. В. — к.э.н., доц., доцент кафедры экономических и финансовых дисциплин АНО ВО «Московский гуманитарный университет»

Эксперты: Лютова И. И. — д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса», академик РАЕН

Крылова Е. Б. — д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономических и финансовых дисциплин АНО ВО «Московский гуманитарный университет»

ОБСУЖДЕНО

на заседании кафедры экономических и финансовых дисциплин
«14» мая 2020 г., протокол № 10.

ОДОБРЕНО

Методической комиссией факультета экономики, управления и международных отношений
« 10 » июня 2020 г., протокол № 4.

1. Цели и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины состоит в формировании у обучающихся теоретических знаний и практических навыков, необходимых для разработки и принятия на микроуровне компетентных решений в области ценообразования с учетом рыночной конъюнктуры.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение современных рыночных подходов к ценообразованию;
- освоение методологии ценообразования;
- овладение навыками разработки ценовой политики предприятия, ценовой стратегии и тактических решений в области ценообразования с учетом особенностей российской экономической практики.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Учебная дисциплина «Ценообразование» предназначена для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профили подготовки «Финансы и кредит», «Экономика предприятия» квалификации (степени) «бакалавр»; относится к дисциплинам по выбору вариативной части дисциплин блока Б1.

Дисциплина «Ценообразование» базируется на знаниях, полученных обучающимися в результате усвоения содержания таких дисциплин блока 1, как «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Финансы», «История экономических учений», «История экономики», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Менеджмент», «Экономика труда», «Математические методы обработки экономических данных», «Коммерческая деятельность», «Инвестиции».

Дисциплина «Ценообразование» является методологической основой для изучения таких дисциплин как «Управление финансами и бюджетирование» «Финансовые рынки», «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения», «Экономика организации», «Бизнес-планирование», «Предпринимательство».

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

В данном разделе содержится описание перечня планируемых результатов обучения по дисциплине «Ценообразование», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы по направлению 38.03.01 «Экономика».

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС ВО и образовательной программы по данному направлению подготовки:

Профессиональные компетенции

ПК-5 — способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм.

По завершению курса обучения обучающийся должен:

Знать:

- основные теории ценообразования;
- методы ценообразования в различных концептуальных ракурсах;
- фундаментальные концепции финансового менеджмента;
- политики и стратегии и методологии ценообразования;
- основные теории стратегического менеджмента;
- теоретические и практические подходы к определению источников и механизмов обеспечения конкурентного преимущества организации;
- содержание и взаимосвязь основных элементов процесса стратегического управления;
- методы государственного регулирования цен и ценообразования; соглашений по ценам, в сфере внешнеэкономической деятельности, ТЭК.

Уметь:

- выполнять профессиональные обязанности по осуществлению текущей экономической деятельности хозяйствующих субъектов;
- разрабатывать и предоставлять современные финансовые и маркетинговые продукты и услуги;
- анализировать и оценивать риски, осуществлять мероприятия по их снижению;
- оценивать эффективность использования ценовых рычагов для минимизации финансовых потерь;
- осуществлять разработку и реализацию рекомендаций по совершенствованию политики организации в области ценообразования;
- оценивать принимаемые финансовые решения с точки зрения их влияния на создание ценности (стоимости) разнообразных товаров и услуг.

Владеть:

- методологией ценообразования;
- навыками разработки ценовой политики предприятия, ценовой стратегии и тактических решений в области ценообразования с учетом особенностей российской экономической практики;
- методами ценового мониторинга и финансового прогнозирования;
- методами ценового и маркетингового анализа и анализа финансовых рынков.

4. Структура и содержание дисциплины «Ценообразование»

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 часов.

4.1. Структура дисциплины

Для очной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Трудоемкость по семестрам
		<i>6 семестр</i>
		108 час.
Аудиторные занятия (всего)	52	52
Занятия лекционного типа	4	4
Занятия семинарского типа (практич., семин.)	48	48
Самостоятельная работа (всего)	55,75	55,75
Промежуточная аттестация	0,25	0,25
Вид промежуточной аттестации		<i>Зачет</i>

Для очно-заочной формы обучения (профиль «Финансы и кредит»)

Вид учебной работы	Всего часов	Трудоемкость по семестрам
		<i>9 семестр</i>
		108 час.
Аудиторные занятия (всего)	36	36
Занятия лекционного типа	4	4
Занятия семинарского типа (практич., семин.)	32	32
Самостоятельная работа (всего)	71,75	71,75
Промежуточная аттестация	0,25	0,25
Вид промежуточной аттестации		<i>Зачет</i>

Для заочной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Трудоемкость по семестрам
		<i>9 семестр</i>
		108 час.
Аудиторные занятия (всего)	10	10
Занятия лекционного типа	4	4
Занятия семинарского типа (практич., семин.)	6	6
Самостоятельная работа (всего)	9,75	97,75
Промежуточная аттестация	0,25	0,25
Вид промежуточной аттестации		<i>Зачет</i>

4.2 Учебно-тематический план дисциплины

Для очной формы обучения

Номер раздела	Наименование раздела/темы	Часов по учебной (рабочей) программе					Отрабатываемые компетенции
		Всего в уч. плане по разделу /теме	Аудиторная работа			Самостоятельная работа студента	
			Всего	в том числе			
				Лекции (всего/интеракт.)	Практич. занятия (всего/интеракт.)		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Предмет, задачи, научные основы управления ценообразованием	6,5	2,5	0,5	2	4	ПК-5
2	Виды цен и их классификация. Система цен	6,5	2,5	0,5	2	4	ПК-5
3	Формы, функции и методы государственного регулирования цен и его организация	8	4	-	4	4	ПК-5
4	Государственное регулирование и контроль цен. Антимонопольное законодательство	7	4	-	4	3	ПК-5
5	Регулирование цен в естественных монополиях.	8	4	-	4	4	ПК-5
6	Политика ценообразования на уровне организации (предприятия). Стратегии ценообразования	8,5	4,5	0,5	4	4	ПК-5
7	Цена и объем производства в условиях совершенной конкуренции	6,5	2,5	0,5	2	4	ПК-5
8	Стратегии монопольного ценообразования	8	4	-	4	4	ПК-5
9	Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция	6,5	2,5	0,5	2	4	ПК-5
10	Стратегии ценообразования. Олигополия, оптимальная цена, зависимость от конкурентов	6,5	2,5	0,5	2	4	ПК-5
11	Методы ценообразования на основе издержек.	8,5	4,5	0,5	4	4	ПК-5
12	Состав и структура цены. Налоговая составляющая цены	6,5	2,5	0,5	2	4	ПК-5
13	Ценообразование на экспортно–импортную продукцию	7	4	-	4	3	ПК-5
14	Ценообразование и денежное обращение	7	4	-	4	3	ПК-5
15	Ценообразование и кредитно–денежная политика	6,75	4	-	4	2,75	ПК-5
	Промежуточная аттестация	0,25					
	Всего	108	52	4	48	55,75	

Для очно-заочной формы обучения (профиль «Финансы и кредит»)

Номер раздела	Наименование раздела/темы	Часов по учебной (рабочей) программе					Самостоятельная работа студента	Отрабатываемые компетенции
		Всего в уч. плане по разделу /теме	Аудиторная работа			Всего		
			в том числе		Практич. занятия (всего/интеракт.)			
			Лекции (всего/интеракт.)	Практич. занятия (всего/интеракт.)				
1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Предмет, задачи, научные основы управления ценообразованием	7	2,5	0,5	2	4,5	ПК-5	
2	Виды цен и их классификация. Система цен	7,5	2,5	0,5	2	5	ПК-5	
3	Формы, функции и методы государственного регулирования цен и его организация	7	2	-	2	5	ПК-5	
4	Государственное регулирование и контроль цен. Антимонопольное законодательство	7	2	-	2	5	ПК-5	
5	Регулирование цен в естественных монополиях.	7	2	-	2	5	ПК-5	
6	Политика ценообразования на уровне организации (предприятия). Стратегии ценообразования	7,5	2,5	0,5	2	5	ПК-5	
7	Цена и объем производства в условиях совершенной конкуренции	7,5	2,5	0,5	2	5	ПК-5	
8	Стратегии монопольного ценообразования	7,5	2,5	-	2	5	ПК-5	
9	Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция	7,5	2	0,5	2	5,5	ПК-5	
10	Стратегии ценообразования. Олигополия, оптимальная цена, зависимость от конкурентов	7,5	2,5	0,5	2	5	ПК-5	
11	Методы ценообразования на основе издержек.	7,5	2,5	0,5	2	5	ПК-5	
12	Состав и структура цены. Налоговая составляющая цены	7,5	2,5	0,5	2	5	ПК-5	
13	Ценообразование на экспортно–импортную продукцию	6	2	-	2	4	ПК-5	
14	Ценообразование и денежное обращение	6	2	-	2	4	ПК-5	
15	Ценообразование и кредитно–денежная политика	7,75	4	-	4	3,75	ПК-5	
	Промежуточная аттестация	0,25						
	Всего	108	36	4	32	71,75		

Для заочной формы обучения

Номер раздела	Наименование раздела/темы	Часов по учебной (рабочей) программе					Самостоятельная работа студента	Отрабатываемые компетенции
		Всего в уч. плане по разделу /теме	Аудиторная работа			Самостоятельная работа студента		
			Всего	в том числе				
				Лекции (всего/интеракт.)	Практич. занятия (всего/интеракт.)			
1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Предмет, задачи, научные основы управления ценообразованием	6,5	0,5	0,5	-	6	ПК-5	
2	Виды цен и их классификация. Система цен	6,5	0,5	0,5	-	6	ПК-5	
3	Формы, функции и методы государственного регулирования цен и его организация	6,5	0,5	-	0,5	6	ПК-5	
4	Государственное регулирование и контроль цен. Антимонопольное законодательство	6,5	0,5	-	0,5	6	ПК-5	
5	Регулирование цен в естественных монополиях.	8	-	-	-	8	ПК-5	
6	Политика ценообразования на уровне организации (предприятия). Стратегии ценообразования	7	1	0,5	0,5	6	ПК-5	
7	Цена и объем производства в условиях совершенной конкуренции	7	1	0,5	0,5	6	ПК-5	
8	Стратегии монопольного ценообразования	6,5	0,5	-	0,5	6	ПК-5	
9	Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция	7	1	0,5	0,5	6	ПК-5	
10	Стратегии ценообразования. Олигополия, оптимальная цена, зависимость от конкурентов	7	1	0,5	0,5	6	ПК-5	
11	Методы ценообразования на основе издержек.	7	1	0,5	0,5	6	ПК-5	
12	Состав и структура цены. Налоговая составляющая цены	7	1	0,5	0,5	6	ПК-5	
13	Ценообразование на экспортно–импортную продукцию	8,5	0,5	-	0,5	8	ПК-5	
14	Ценообразование и денежное обращение	8	-	-	-	8	ПК-5	
15	Ценообразование и кредитно–денежная политика	7,75	-	-	-	7,75	ПК-5	
	Промежуточная аттестация	0,25						
	Всего	108	10	4	6	97,75		

4.3. Содержание дисциплины

Тема 1. Предмет, задачи, научные основы управления ценообразованием

Лекция № 1. Цена как экономическая категория. Понятие и сущность цены в теориях ценообразования различных школ. Закон спроса и предложения. Ценовая эластичность. Рыночное равновесие. Равновесная рыночная цена и ее динамика. Теория предельной полезности. Социальные и политические факторы, влияющие на уровень цен. Закономерность формирования экономической ценности товара. Функции цены. Ценообразующие факторы. Доходы и их формы.

Практическое занятие № 1.

Вопросы для обсуждения:

1. Место и роль цены в рыночном хозяйстве.
2. Затратный метод ценообразования.
3. Рыночный метод ценообразования — формирование цены в сфере реализации.
4. Стоимость и цена — экономические категории рынка.
5. Конкуренция как фактор, влияющий на ценообразование. Системный подход к ценообразованию.
6. Основные функции цены
7. Функция сбалансированности спроса и предложения.
8. Функция цены как средства рационального размещения производства.
9. Взаимосвязь и особенности функций цены.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 1-8.

Тема 2. Виды цен и их классификация. Система цен

Лекция № 1. Оптовые и розничные цены на товары. Ценообразование и система налогообложения. Основные виды цен. Виды цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения, их роль и назначение. Состав и структура оптовых (отпускных) цен. Надбавки и скидки в структуре цены. Система скидок, виды скидок в РФ. Виды цен в зависимости от территории действия. Виды цен в зависимости от степени воздействия на них государства: свободные и регулируемые. Определение системы цен. Взаимосвязь и взаимозависимость различных видов цен. Причины, обуславливающие взаимосвязь и взаимозависимость цен. Ценообразование на транспортные услуги. Тарифы железнодорожного транспорта. Тарифы водного транспорта. Тарифы автомобильного транспорта. Ценообразование на бытовые и коммунальные услуги. Специфика формирования тарифов на услуги. Дифференциация тарифов на жилищно-коммунальные услуги по регионам. Регулирование тарифов на услуги связи. Свободные гарантированные, закупочные, интервенционные, залоговые цены. Стадии ценообразования и виды цен.

Факторы, определяющие механизм формирования цен при заключении

внешнеторговых контрактов. Укрупненные виды контрактных цен: цены, устанавливаемые без проведения конкурсов и цены, устанавливаемые по результатам проведения конкурсов и аукционов. Фиксация цены в контрактах. Способы фиксации цен: твердые цены, цены с последующей фиксацией, подвижные цены, скользящие цены.

Практическое занятие № 2.

Вопросы для обсуждения:

1. Определение системы цен. Взаимосвязь и взаимозависимость цен, входящих в единую систему.

2. Классификация цен в зависимости от сферы товарного обращения. Оптовые цены на продукцию промышленности. Цены на строительную продукцию. Закупочные цены. Тарифы грузового и пассажирского транспорта. Розничные цены. Тарифы на платные услуги населению.

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

4. Расчетные и публикуемые цены.

5. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

6. Справочные цены. Цены, используемые в учете и статистике. Индексы цен и направления их использования.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 9-14.

Тема 3. Формы, функции и методы государственного регулирования цен и его организация

Органы государственного регулирования. Принципы государственной политики в установлении цен и тарифов на услуги. Ценовые соглашения. Основания и пределы государственного регулирования цен. Формы государственного регулирования цен. Санкции за нарушение государственной дисциплины цен. Ценообразование на рынке факторов производства. Влияние инфляционных процессов на цены. Индексы цен. Государственное регулирование оптовой и розничной торговли. Диспропорции в экономике. Методы трансфертного ценообразования: на базе переменных, полных издержек.

Практическое занятие № 3, 4.

Вопросы для обсуждения:

1. Принципы государственной политики в установлении цен и тарифов на услуги.

2. Формы государственного регулирования цен. Санкции за нарушение государственной дисциплины цен.

3. Ценообразование на рынке факторов производства.

4. Государственное регулирование оптовой и розничной торговли.

5. Методы трансфертного ценообразования: на базе переменных, полных издержек.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 15-17.

Тема 4. Государственное регулирование и контроль цен. Антимонопольное законодательство

Правовой аспект ценообразования. Законодательство о ценах и ценообразовании. Проблемы совершенствования законодательства о ценах и ценообразовании. Антимонопольная политика.

Практическое занятие № 5, 6.

Вопросы для обсуждения:

1. Правовой аспект ценообразования. Законодательство о ценах и ценообразовании.

2. Антимонопольная политика.

Решение задач: 1-4.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 18.

Тема 5. Регулирование цен в естественных монополиях

Ценообразование в топливно–энергетическом комплексе. Особенности ценообразования в ТЭК Динамика цен на топливно-энергетические ресурсы и ее влияние на движение цен в других отраслях экономики. Регулирование цен на отдельные виды энергоресурсов, продукцию и услуги ТЭК. Уровень и динамика затрат на добычу и производство продукции в различных отраслях ТЭК. Проблема учета природно–географического фактора и технической вооруженности.

Практическое занятие № 7, 8.

Вопросы для обсуждения:

1. Основные черты монопольного рынка.

2. Особенности ценообразования в условиях естественных монополий (на примере ТЭК).

3. Регулирование цен на отдельные виды энергоресурсов, продукцию и услуги ТЭК.

Решение задач: 5,6.

Тема 6. Политика ценообразования на уровне организации (предприятия). Стратегии ценообразования

Лекция № 2. Сущность и цели ценовой политики организации. Критерии выбора ценовой политики. Ценовая политика и реклама. Выбор методов ценообразования. Виды стратегий. Социально-психологические аспекты ценообразования. Влияние на цены других участников рыночной деятельности. Установление цен со скидками и зачетами. Скидки за количество закупаемого товара, функциональные скидки, сезонные скидки и др. 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. Маркетинговый

аспект ценообразования. Виды базисных и эталонных ценовых стратегий. Стратегии ценообразования на новый продукт: стратегия выбора комбинации между ценой и качеством товара. Стратегия «снятия сливок», проникновения. Стратегия ценообразования на взаимозависимые и взаимозаменяемые товары. Стратегия поддержания уровня розничных цен: интеграция, минимальные и рекомендуемые розничные цены. Психологические аспекты ценообразования. Факторы, влияющие на выбор стратегии.

Практическое занятие № 9, 10.

Вопросы для обсуждения:

1. Ценовая политика — определение и характеристика.
2. Стратегия дифференцированных цен.
3. Стратегия льготных цен.
4. Стратегия гибких цен.
5. Стратегия конкурентных цен.
6. Стратегия престижных цен.

Решение задач: 7-15.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 19, 20.

Тема 7. Цена и объем производства в условиях совершенной конкуренции

Лекция № 2. Предприятие в условиях совершенной конкуренции. Цена и объем производства. Понятие и основные черты рынка совершенной конкуренции. Спрос на продукт конкурентного продавца. Значение и роль эластичности. Определение оптимального объема выпуска. Цена равновесия и минимально допустимая цена.

Практическое занятие № 11.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие и основные черты рынка совершенной конкуренции.
2. Спрос на продукт конкурентного продавца.
3. Предприятие в условиях совершенной конкуренции. Цена и объем производства.

Решение задачи 16.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 21, 22.

Тема 8. Стратегии монопольного ценообразования

Ценообразование естественных монополий. Определение цены и объема производства согласно правилу $MR=MC$. Монопольный спрос и данные об издержках. Регулируемая монополия. Сущность, цели и методы ценовой дискриминации. Монопольные цены: высокие, низкие и монопсонические. 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. Монопольное регулирование цен. Сущность системы «лидерство». Понятие картельных соглашений. Косвенные методы регулирования цен монополиями.

Практическое занятие № 12, 13.

Вопросы для обсуждения:

1. Монопольная цена.
2. Циклические колебания рыночных цен.
3. Выбор оптимального уровня цены в монополистическом ценообразовании.
4. Специальные методы расчета цены.
5. Монопольное регулирование цен. Сущность системы «лидерство».
6. Понятие картельных соглашений.
7. Косвенные методы регулирования цен монополиями.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 23-25.

Тема 9. Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция

Лекция № 3. Правило оптимального ценообразования. Параметрические методы ценообразования. Монополистическая конкуренция и ее признаки. Формы ценообразования, особенности производства и распределение в условиях монополистической конкуренции.

Практическое занятие № 14.

Вопросы для обсуждения:

1. Монополистическая конкуренция и ее признаки.
2. Формы ценообразования, особенности производства и распределение в условиях монополистической конкуренции.
3. Правило оптимального ценообразования.

Решение задач: 17, 18.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 26.

Тема 10. Стратегии ценообразования. Олигополия, оптимальная цена, зависимость от конкурентов

Лекция № 3. Характерные признаки олигополии. Соотношение цены и выпуска. Четыре варианта ценообразования в условиях олигополии: «ломаная кривая спроса» — не основанная на тайном сговоре; картель — основанный на тайном сговоре; лидерство в ценах; ценообразование по принципу «издержки плюс». Прогнозирование изменения цен в условиях рыночных отношений. Цены в конкурентной борьбе. Ценовая и неценовая конкуренция. Барьеры для вступления в отрасль. Ценовые войны: методы предотвращения, выход и т.д.

Практическое занятие № 15.

Вопросы для обсуждения:

1. Основные черты олигополии.
2. Варианты ценообразования в условиях олигополии.

3. Картельный сговор.
4. Ценовая и неценовая конкуренция.
5. Ценовые войны: методы предотвращения, выход и т.д.

Решение задач: 19-22.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 27-32.

Тема 11. Методы ценообразования на основе издержек

Лекция № 4. Классификация затрат. Виды калькуляции. Прогрессивная калькуляция. Обратная калькуляция. Методы ценообразования на базе полных затрат. Метод ценообразования на базе переменных затрат. Системы директ–костинг, стандарт–костинг. Метод расчета покрытия на базе относительных единичных затрат. Метод ценообразования на базе маржинальных издержек. Метод ценообразования на основе валовой прибыли. Метод ценообразования на основе рентабельности активов. Метод ценообразования на основе анализа безубыточности. Определение нижней границы цены на основе затрат. Ценообразование, ориентированное на потребителя. Верхняя граница цены. Методы ценообразования, ориентированные на конкурентов. Тендерный метод. Факторы производства. Классификация издержек производства. Альтернативность издержек. Внешние и внутренние издержки. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах. Постоянные, переменные, общие, средние и предельные издержки. Издержки обращения. Чистый доход и его отражение в цене. Прибыль. Норма прибыли. Рентабельность. Экономическая и бухгалтерская прибыль.

Практическое занятие № 16, 17.

Вопросы для обсуждения:

1. Определение издержек.
2. Группировка по способу отнесения затрат.
3. Группировка затрат в зависимости от объема производства.
4. Действие закона убывающей доходности при формировании себестоимости.
5. Прибыль в условиях рынка. Норма прибыли. Рентабельность.

Решение задач: 23-31.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 33-36.

Тема 12. Состав и структура цены. Налоговая составляющая цены

Лекция № 4. Прямые и косвенные налоги в структуре цены. Виды и ставки косвенных налогов. Налоговый мультипликатор. 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. Перечень услуг в соответствии с НК РФ. Документы,

подтверждающие факт совершения услуги. Место получения услуг. Договор на оказание услуг. Акт выполненных работ. Издержки на приобретение земельных участков. Земельный налог. Льготы по НДС. Тактика и стратегия на монопольном рынке перевозок. Ценные бумаги. Складское свидетельство.

Практическое занятие № 18.

Вопросы для обсуждения:

1. Прямые и косвенные налоги в структуре цены.
2. Налоговый мультипликатор.
3. Перечень услуг в соответствие. Документы, подтверждающие факт совершения услуги. Место получения услуг. Договор на оказание услуг.
4. Земельный налог. Льготы по НДС.

Решение задач: 32, 33.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 37, 38.

Тема 13. Ценообразование на экспортно–импортную продукцию

Модели ценообразования на внутреннем и внешнем рынках. НДС. Акциз. Таможенные режимы. Таможенные пошлины. Взаимодействие цен и налогов. Их отражение в составе цены. Базисные условия. 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.

Практическое занятие № 19, 20.

Вопросы для обсуждения:

1. Крупнейшие виды контрактных цен: цены, устанавливаемые без проведения конкурсов и цены, устанавливаемые по результатам проведения конкурсов и аукционов.
2. Базисные условия.
3. Валюта цены. Специальные поправки.
4. Алгоритм расчета экспортной и импортной цены.
5. Особенности формирования цен при заключении государственных контрактов.

Решение задач: 34-36.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 39-45.

Тема 14. Ценообразование и денежное обращение

Ценовые индексы. Дефлятор. Денежные теории. Цены и деньги. Индексы.

Прайс–мониторинг. Игры с ценой и торговыми надбавками. Создание каналов сбыта и товаропродвижения.

Практическое занятие № 21, 22.

Вопросы для обсуждения:

1. Индекс цен. Дефлятор.
2. Создание каналов сбыта и товаропродвижения.

Решение задач: 37-39.

Подготовка и обсуждение в аудитории докладов по темам примерного перечня 46.

Тема 15. Ценообразование и кредитно–денежная политика

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 финансово-кредитной системы. Виды кредитных политик. Сроки кредитования. Цена кредита. Структура ставки за кредит.

Практическое занятие № 23, 24.

Вопросы для обсуждения:

1. Регулирование цен.
2. Субсидирование. Кредитование. Налоговая политика.
3. Виды кредитных политик.
4. Цена кредита. Структура ставки за кредит.

Решение задачи 40.

Итоговый тест.

5. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

5.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Компетенции, закреплённые за дисциплиной ОПОП ВО:

ПК-5 — способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм.

Данная компетенция формируется в процессе изучения следующих дисциплин:

- Бухгалтерский учет и анализ
- Корпоративные финансы
- Управление финансами и бюджетирование
- Налоги и налоговая система
- Основы аудита
- Инвестиции

1С: Бухгалтерия

Ценообразование

Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Преддипломная практика

Схема фонда оценочных средств промежуточной аттестации дисциплины, отражающая этапы формирования компетенций, проводимой в форме зачета

№ п/п	Раздел рабочей программы дисциплины	Контролируемые компетенции (или их части)	Оценочное средство (№ вопроса, задачи)
1	2	3	4
1	Предмет, задачи, научные основы управления ценообразованием	ПК-5	1; доклад
2	Виды цен и их классификация. Система цен	ПК-5	2; доклад
3	Формы, функции и методы государственного регулирования цен и его организация	ПК-5	3; доклад
4	Государственное регулирование и контроль цен. Антимонопольное законодательство	ПК-5	4; доклад Задачи: 1-4
5	Регулирование цен в естественных монополиях.	ПК-5	5 Задачи: 5, 6
6	Политика ценообразования на уровне организации (предприятия). Стратегии ценообразования	ПК-5	6; доклад Задачи: 7-15
7	Цена и объем производства в условиях совершенной конкуренции	ПК-5	7; доклад Задача: 16
8	Стратегии монопольного ценообразования	ПК-5	8; доклад
9	Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция	ПК-5	9; доклад Задачи: 17, 18
10	Стратегии ценообразования. Олигополия, оптимальная цена, зависимость от конкурентов	ПК-5	10; доклад Задачи: 19-22
11	Методы ценообразования на основе издержек.	ПК-5	11; доклад Задачи: 23-31
12	Состав и структура цены. Налоговая составляющая цены	ПК-5	12; доклад Задачи: 32, 33

№ п/п	Раздел рабочей программы дисциплины	Контролируемые компетенции (или их части)	Оценочное средство (№ вопроса, задачи)
1	2	3	4
13	Ценообразование на экспортно–импортную продукцию	ПК-5	13; доклад Задачи: 34-36
14	Ценообразование и денежное обращение	ПК-5	14; доклад Задачи: 37-39
15	Ценообразование и кредитно–денежная политика	ПК-5	15 Задача 40 Итоговый тест
Вид промежуточной аттестации			Зачет

5.2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

ПК-5 — способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм		
Репродуктивный	<p>Знать: основные теории ценообразования; политики и стратегии и методологии ценообразования; методы ценообразования в различных концептуальных ракурсах; содержание и взаимосвязь основных элементов процесса стратегического управления; методы государственного регулирования цен и ценообразования.</p> <p>Уметь: выполнять профессиональные обязанности по осуществлению текущей экономической деятельности хозяйствующих субъектов; предоставлять современные финансовые продукты и услуги; осуществлять мероприятия по снижению рисков; оценивать принимаемые финансовые решения с точки зрения их влияния на создание ценности (стоимости) разнообразных товаров и услуг.</p> <p>Владеть: методологией ценообразования; навыками разработки ценовой политики предприятия и тактических решений в области ценообразования;</p>	удовлетворительно

	методами ценового анализа.	
Поисковый	<p>Знать: основные теории ценообразования; фундаментальные концепции финансового менеджмента; политики и стратегии и методологии ценообразования; основные теории стратегического менеджмента; теоретические подходы к определению источников и механизмов обеспечения конкурентного преимущества организации; содержание и взаимосвязь основных элементов процесса стратегического управления; методы государственного регулирования цен и ценообразования; основные методы ценообразования в различных концептуальных ракурсах; практические подходы к определению источников и механизмов обеспечения конкурентного преимущества организации.</p> <p>Уметь: выполнять профессиональные обязанности по осуществлению текущей экономической деятельности хозяйствующих субъектов; разрабатывать и предоставлять современные финансовые продукты и услуги; осуществлять реализацию рекомендаций по совершенствованию политики организации в области ценообразования.</p> <p>Владеть: методологией ценообразования; навыками разработки ценовой политики предприятия, тактических решений в области ценообразования с учетом особенностей российской экономической практики.</p>	хорошо

<p style="text-align: center;">Творческий</p>	<p>Знать: основные теории ценообразования; фундаментальные концепции финансового менеджмента; политики и стратегии и методологии ценообразования; основные теории стратегического менеджмента; теоретические подходы к определению источников и механизмов обеспечения конкурентного преимущества организации; содержание и взаимосвязь основных элементов процесса стратегического управления; методы государственного регулирования цен и ценообразования; соглашений по ценам, в сфере внешнеэкономической деятельности, ТЭК.</p> <p>Уметь: выполнять профессиональные обязанности по осуществлению текущей экономической деятельности хозяйствующих субъектов; разрабатывать и предоставлять современные финансовые и маркетинговые продукты и услуги; осуществлять разработку и реализацию рекомендаций по совершенствованию политики организации в области ценообразования.</p> <p>Владеть: методологией ценообразования; навыками разработки ценовой политики предприятия, ценовой стратегии и тактических решений в области ценообразования с учетом особенностей российской экономической практики.</p>	<p style="text-align: center;">отлично</p>
--	---	---

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
1.	Кейс-упражнения (задачи)	Вид учебного занятия, которое дает обучающимся возможность применить определенные приемы и широко использовать материал кейс-упражнений, когда необходим количественный анализ. Обучающийся самостоятельно вынужден принимать решение и обосновывать его	Система типовых кейс-упражнений (задач)	<p>- от 0 до 60% выполненных заданий — «не удовлетворительно»;</p> <p>- от 61% до 80% — «удовлетворительно»;</p> <p>- от 81% до 90% — «хорошо»;</p> <p>- от 91% до 100% — «отлично».</p> <p>Максимальный балл — 5</p>
2.	Тест	Вид учебного занятия, задачей которого является закрепление учебного материала, а также проверка знаний обучающихся по отдельным темам дисциплины. Тестирование включает в себя следующие типы заданий: <ul style="list-style-type: none"> - задание с единственным выбором ответа из предложенных вариантов; - задание на определение верных и неверных суждений; - задание с множественным выбором ответов. 	Система стандартизированных заданий	<p>- от 0 до 60% выполненных заданий — «не удовлетворительно»;</p> <p>- от 61% до 80% — «удовлетворительно»;</p> <p>- от 81% до 90% — «хорошо»;</p> <p>- от 91% до 100% — «отлично».</p> <p>Максимальный балл — 5</p>
3.	Контрольная работа (КР)	Контрольное мероприятие по учебному	Система стандартизированных заданий	<p>- от 0 до 60% выполненных заданий — «не удовлетворительно»;</p>

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
		материалу дисциплины, состоящее в выполнении обучающимся системы стандартизированных заданий.		- от 61% до 80% — «удовлетворительно»; - от 81% до 90% — «хорошо»; - от 91% до 100% — «отлично». м
4.	Доклад	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося устно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием аналитического инструментария дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	Тематика докладов	Оценивание осуществляется по 2–ум уровням: 1. Экспертное оценивание обучающимися (взаимооценка). 2. Оценивание преподавателем. Первый уровень «Экспертное оценивание обучающимися (взаимооценка)». Критерии экспертной оценки доклада: 1) полнота раскрытия темы (оценка того, насколько содержание доклада соответствует заявленной теме и в какой мере тема раскрыта автором); 2) актуальность использованных источников (оценка того, насколько современны (по годам выпуска) источники, использованные при выполнении работы); 3) использование профессиональной терминологии (оценка того, в какой мере в докладе отражены профессиональные термины и понятия, свойственные теме доклада); 4) стилистика устной речи (оценка структурно-смысловой организации текста, внутренней

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
				<p>целостности, соразмерности членения на части, соподчиненности компонентов работы друг другу и целому);</p> <p>5) наличие собственного отношения автора к рассматриваемой проблеме/теме (насколько точно и аргументировано выражено отношение автора к теме доклада).</p> <p>По каждому критерию обучающийся оценивает работу и выставляет предварительную оценку за доклад по формальным признакам: «зачтено» и «не зачтено».</p> <p>Второй уровень «Оценивание преподавателем» (выставление итоговой оценки)</p> <p>Преподаватель, оценивая доклад, может использовать результаты предыдущего этапа.</p> <p>Критерии оценки доклада преподавателем:</p> <p>«Неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если тема доклада не раскрыта; обнаруживается существенное непонимание проблемы.</p> <p>«Удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если содержание доклада неполно соответствует заявленной теме; материал доклада не структурирован, есть существенные нарушения последовательности изложения; выводы</p>

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
				<p>фрагментарны, невнятно сформулированы и недостаточно обоснованы; использован один источник по теме; докладчик не владеет материалом, зачитывает текст; культура речи не выражена; не использован демонстрационный материал; на вопросы ответы не даны, либо ответы неверны; не соблюден регламент.</p> <p>«Хорошо» выставляется обучающемуся, если содержание доклада соответствует и достаточно полно раскрывает заявленную тему; обозначена актуальность темы и ее связь с темой занятия; материал доклада структурирован и в основном последовательно изложен; сформулированы и обоснованы выводы; привлечено несколько источников по теме; докладчик владеет материалом с опорой на текст, демонстрирует культуру речи; использован демонстрационный материал; даны ответы на часть вопросов, либо ответ неточен; соблюден регламент.</p> <p>«Отлично» выставляется обучающемуся, если содержание доклада соответствует и достаточно полно раскрывает заявленную тему; убедительно обоснована актуальность</p>

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
				<p>темы, показана ее связь с содержанием учебной дисциплины и темой занятия; материал доклада четко структурирован, выдержана логическая последовательность его изложения;</p> <p>сформулированы и обоснованы необходимые выводы; привлечены фундаментальные работы по теме, а также публикации последних лет, использованы необходимые нормативные, статистические и иные источники; докладчик свободно владеет материалом, демонстрирует культуру речи и ораторское мастерство; использован содержательный демонстрационный материал; даны точные и полные ответы на возникшие вопросы; соблюден регламент.</p> <p>Максимальный балл — 5</p>
5.	Зачет	Занятие аудиторное	Система стандартизированных заданий	<p>«Не зачтено» выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - даны недостаточно обоснованные ответы на все поставленные вопросы; - при ответах не выделялось главное; - неправильно использована экономическая терминология; - на дополнительные вопросы не даны положительные ответы. <p>«Зачтено» выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - даны полные,

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
				<p>достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы; - в ответах не всегда правильно формулировались экономические определения; показано умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи и диалектическом развитии.</p>

5.3. Типовые контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций по данной дисциплине

5.3.1. Оценочные средства текущего контроля успеваемости обучающихся

Задания на проверку сформированности первого компонента компетенций — «знать»

Итоговое тестирование обучающихся

Отработка компетенций ПК-5. Максимальное количество баллов — 5.

1. Возможность получения дохода от инвестиций первый год — 1000 руб., второй год — 1200 руб. при ставке банковского процента 10% дисконтированная сумма доходов составляет:

- А) 1280,3;
- Б) 2379,1;
- В) 1900,8;
- Г) 1500,6.

2. Экономическая цель деятельности коммерческого предприятия:

- А) повышение фондоотдачи;
- Б) увеличение заработной платы;
- В) максимизация прибыли;
- Г) снижение длительности рабочей смены.

3. В первую очередь из прибыли выплачивают:

- А) дивиденды акционерам предприятия;

- Б) налог на прибыль;
- В) премии персоналу предприятия;
- Г) социальные выплаты.

4. Источниками финансирования собственных финансовых ресурсов являются:

- А) бюджетный кредит;
- Б) прибыль;
- В) амортизационные отчисления;
- Г) кредиты банков.

5. Объем выпуска фирмы 1000 ед. товара, цена товара 80 д.е., общие средние издержки 30 д.е., общая прибыль фирмы в д.е. равна:

- А) 50;
- Б) 50000;
- В) 80000;
- Г) -50.

6. Постоянные издержки фирмы:

- А) расходы на приобретение компьютеров;
- Б) расходы на сырье для производства;
- В) расходы на электроэнергию для производственных целей;
- Г) расходы на аренду офиса.

7. Не относятся к постоянным издержкам:

- А) затраты на сырье и материалы;
- Б) расходы (проценты) по займам;
- В) заработная плата рабочих;
- Г) амортизация основных средств.

8. Элементы экономических издержек:

- А) бухгалтерские;
- Б) средние;
- В) неявные;
- Г) предельные.

9. К постоянным издержкам предприятия относят:

- А) заработная плата управленческого персонала;
- Б) стоимость сырья и материалов;
- В) расходы на отопление здания;
- Г) стоимость электроэнергии для производственных нужд.

10. Рост объема производства товаров и услуг сопровождается:

- А) ростом постоянных издержек;
- Б) уменьшением постоянных издержек;
- В) ростом переменных издержек;
- Г) уменьшением переменных издержек.

11. Предельные издержки — это:

- А) величина, на которую возрастают общие издержки предприятия при увеличении количества выпускаемой продукции на единицу;
- Б) дополнительные издержки связанные с выпуском продукции;
- В) максимально возможный объем выпуска продукции;

Г) максимальные издержки.

12. По отношению к объему производства затраты подразделяются:

А) производственные и непроизводственные;

Б) прямые и косвенные;

В) переменные и постоянные;

Г) текущие и единовременные.

13. Издержки производства — это:

А) капитальные затраты;

Б) расходы на управление персоналом;

В) выраженные в денежной форме затраты на производство и реализацию продукции;

Г) расходы на рекламу.

14. Цеховая себестоимость продукции состоит из следующих элементов затрат:

А) цеха по выполнению технологических операций;

Б) цена по управлению производством;

В) общезаводских расходов;

Г) непроизводственных расходов.

15. Относятся к прямым налогам:

А) акцизы;

Б) налог на прибыль предприятий;

В) НДС;

Г) таможенные пошлины.

16. Назовите источники финансирования капитальных вложений:

А) прибыль предприятия;

Б) кредиты банков;

В) амортизационные отчисления;

Г) себестоимость продукции.

17. Что включает понятие «валовая прибыль предприятия»?

А) выручка от реализации продукции;

Б) денежное выражение стоимости товара;

В) разность между выручкой от продаж продукции и полной производственной себестоимостью товарной продукции;

Г) прибыль от продажи товаров.

18. Прибыль от продажи определяют:

А) вычитанием из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов;

Б) вычитанием из выручки от продаж продукции полной себестоимости;

В) как разницу между прибылью от продаж и сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов;

Г) выручка от реализации продукции.

19. Прибыль до налогообложения определяется:

А) вычитанием из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов;

Б) вычитанием из выручки от продаж продукции полной себестоимости;

В) как разницу между прибылью от продаж и сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов;

Г) выручка от реализации продукции.

20. Какой показатель определяет степень доходности (эффективности) предприятия:

А) прибыль от производства;

Б) рентабельность производства;

В) доход от производства;

Г) фонд накопления.

21. Что входит в структуру цены?

А) себестоимость;

Б) прямые налоги;

В) косвенные налоги;

Г) прибыль.

22. Маржинальная прибыль — это дополнительная прибыль, полученная от роста объема выручки:

А) от продаж при неизменных условно-постоянных издержках;

Б) от продаж при неизменных условно-переменных издержках;

В) от продаж;

Г) от объема произведенной продукции.

23. Чистая прибыль предприятия равна:

А) балансовой прибыли;

Б) разнице между валовой выручкой и издержками;

В) прибыли остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов;

Г) чистому доходу предприятия.

24. Установите последовательность расчета чистой прибыли предприятия:

А) прибыль до налогообложения;

Б) налог на прибыль;

В) прибыль от обычной деятельности;

Г) прибыль от продаж;

Д) чистая прибыль.

15. Относятся к косвенным налогам:

А) акцизы;

Б) налог на прибыль предприятий;

В) НДС;

Г) таможенные пошлины.

Примерный перечень тем для подготовки докладов:

(Отработка компетенции ПК-5. Максимальное количество баллов за подготовку — 5 баллов):

1. Основные концепции теории цены и ценообразования.

2. Закон спроса и предложения. Установление и динамика равновесной цены.
3. Закон предельной полезности и ценообразование.
4. Экономическая сущность цены. Ценообразующие факторы.
5. Основные функции цены.
6. Проблема ценообразования переходного периода.
7. Ценовая эластичность спроса. Виды эластичности.
8. Методология, методика и основные принципы рыночного ценообразования.
9. Рыночная система и ценообразование.
10. Система цен и классификация цен.
11. Основные виды и разновидности цен по отраслям.
12. Основные факторы, влияющие на уровень и динамику цен.
13. Сущность и порядок формирования цен на потребительские товары (оптовые, отпускные, розничные).
14. Структура цены. Основные экономические элементы цены.
15. Методы и формы государственного регулирования цен.
16. Трансфертное ценообразование. Методы расчета трансфертных цен.
17. Регулирование цен на товары производственно-технического назначения и потребительские товары.
18. Запрещенные ценовые стратегии.
19. Политика, стратегия и методы ценообразования.
20. Ценообразование на новую продукцию.
21. Затратное и ценностное ценообразование.
22. Особенности ценообразования в условиях совершенной конкуренции.
23. Особенности монопольного ценообразования. Монополия и ценовая эластичность спроса.
24. Монопольные цены. Виды и характеристика монопольных цен.
25. Ценовая дискриминация. Виды и условия проведения.
26. Параметрические методы ценообразования.
27. Ценообразование в процессе жизненного цикла товара.
28. Особенности ценообразования на товарных биржах.
29. Методы практического ценообразования «Издержки плюс». Прямая и обратная калькуляция.
30. Формирование цен с учетом рыночной конкуренции. Рыночные структуры.
31. Формы и методы ценовой и неценовой конкуренции.
32. Основные черты и способы ценообразования в условиях олигополии.
33. Издержки производства и ценообразование. Экономическое содержание издержек.
34. Ценообразование и прибыль. Рентабельность. Норма рентабельности.
35. Маржинально-аналитические методы ценообразования.
36. Ценообразование на основе анализа безубыточности.
37. Ценообразование и система налогообложения. Прямые и косвенные налоги в структуре цены.

38. Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения в соответствии с НК РФ.

39. Особенности и порядок формирования цен на экспортированную продукцию.

40. Порядок определения таможенной стоимости товара. Основные и факультативные таможенные платежи в структуре цены на импортируемую продукцию.

41. Основные тенденции и особенности ценообразования на мировом товарном рынке. Виды мировых цен.

42. Базисные условия международного ценообразования. Инкотермс.

43. Специфические особенности мировых цен фактических сделок (контрактов).

44. Источники информации по ценам мирового рынка.

45. Интернациональная стоимость товаров и мировая цена.

46. Инфляция и цены. Виды инфляции. ИПЦ; ИЦП; Дефлятор.

Задания на проверку сформированности второго компонента компетенций — «уметь»

Отработка компетенций ПК-5. Максимальное количество баллов — 5 баллов при решении у доски

Тема 4. Государственное регулирование и контроль цен. Антимонопольное законодательство

Задача 1.

Объединение реализует продукцию по свободной отпускной цене 11 800 руб. за единицу продукции с НДС при себестоимости 5 000 и ставке НДС 18%. Как изменится цена и прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен норматив рентабельности 10%.

Задача 2.

Объединение реализует продукцию по оптовой цене 10 000 руб. за единицу продукции с НДС при себестоимости 5 000 руб. и ставке НДС 18%.

Как изменится цена и прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел норматива рентабельности 10%?

Задача 3.

Предположим, акция компании номинальной стоимостью 180 руб. приобретается по курсу 350%; по ней выплачивается годовой дивиденд в размере 50 руб. Определите доход акции.

Задача 4.

Начертите кривые спроса и предложения, рассчитайте эластичность, подберите форму кривых, т.е. определите коэффициенты а и в. Если государство установило налог в размере 10%. Объясните, начертите, рассчитайте все возможные объяснения.

P	8	16	24	32	40	итого
D	70	60	50	40	30	
S	10	30	50	70	90	
P*D	560	960	1180	1280	1180	
P*S	80	480	1180	2240	3600	
реализ	80	480	1180	1280	1180	
Ed	-1,25	-1,25	-1,25	-1,25		
Ed1		-1,25	-1,25	-1,25	-1,25	
Ed2	-1,25	-1,25	-1,25	-1,25		
D1						
S1						

Тема 5. Регулирование цен в естественных монополиях

Задача 5.

Фирма-монополист выпускает пять видов продукции. Объем выпуска, цены и переменные затраты по видам продукции А – Д приведены в таблице. Сумма постоянных расходов фирмы составляет 41 400 руб.

Дайте заключение о целесообразности (прибыльности) выпускаемого ассортимента продукции и рекомендации по его изменению, если это необходимо, анализ должен быть проведен по методу полной себестоимости с распределением постоянных затрат пропорционально переменным и по методу сокращенной себестоимости.

Показатели	Виды продукции					Всего
	А	Б	В	Г	Д	
1. Объем выпуска, шт.	300	180	400	250	550	
2. Цена реализации, руб.	150	160	115	195	160	
3. Переменные расходы на весь выпуск, руб.	30000	24000	36000	40000	77000	

Задача 6.

Сравните рентабельность продукции фирмы-монополиста за 3 квартала на основе следующих данных:

Показатели	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3
Количество выпущенных изделий (шт.)	1 500	2 000	1 800
Цена одного изделия (руб.)	60	60	60
Себестоимость одного изделия (руб.)	50	52	48

Тема 6. Политика ценообразования на уровне организации (предприятия). Стратегии ценообразования

Задача 7.

Расходы на сырье и материалы равны 40 000 руб.; расходы на электроэнергию для технологических целей — 18 000 руб. Оплата труда производственных рабочих — 28 368,8 руб. Начисления на оплату труда —

41%. Сумма общепроизводственных и общехозяйственных расходов составляет 25% к расходам по оплате труда. Коммерческие расходы равны 18% от производственной себестоимости. Приемлемая рентабельность — 18%. НДС — 10%. По какой цене будет реализовываться данный вид продукции?

Задача 8.

Определите свободную розничную цену изделия, составьте структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные: себестоимость изделия — 800 руб., НДС — 18% к отпускной цене без НДС, отпускная цена предприятия (с НДС) — 1 180 руб., оптовая надбавка — 10% к отпускной цене предприятия, торговая надбавка — 20% к отпускной цене промышленности.

Задача 9.

Производственная себестоимость изделия 290 тыс. руб., непроизводственные расходы 5%, плановый уровень рентабельности 16%, НДС 10%. Определить себестоимость единицы товара; оптовую цену предприятия; отпускную цену предприятия.

Задача 10.

В отчетном году себестоимость товарной продукции составила 450,2 тыс. руб., что определило затраты на 1 руб. товарной продукции 0,89 руб. В плановом году затраты на 1 руб. товарной продукции установлены в размере 0,85 руб. Объем производства продукции будет увеличен на 8%. Определите себестоимость товарной продукции планового года.

Задача 11.

Прибыль от реализации основного производства 61 млн. руб. Полная себестоимость продукции 204 млн. руб. произошли следующие изменения: объем производства вырос на 14,6%, полная себестоимость снизилась на 0,4%, отпускные цены выросли на 6%. Определить размер прибыли с учетом всех изменений.

Задача 12.

Выручка от реализации продукции составила 316 750 тыс. руб. Полная себестоимость 195 500 тыс. руб. Ставка НДС 10%. Найти прибыль.

Задача 13.

Розничная цена товара 495 руб., розничная надбавка к цене 25%, наценка сбытовой организации 10%, НДС 18%, себестоимость товара 250 руб. Определите прибыль и рентабельность предприятия.

Задача 14.

Два предприятия А и Б имеют следующие итоги работы за полугодие:

Показатели	Предприятие А	Предприятие Б
Объем товарной продукции (тыс. руб.)	250	390
Полная себестоимость (тыс. руб.)	200	300
В том числе:		
- условно-постоянные расходы (тыс. руб.)	60	180
- условно-переменные расходы (тыс. руб.)	140	120

Определить удельные затраты на 1 руб. товарной продукции и рентабельность продукции.

Задача 15.

Выручка от реализации продукции в предприятии 800 тыс. руб., затраты на производство и реализацию продукции 680 тыс. руб., прибыль от реализации имущества 15 тыс. руб., прибыль от внереализационных операций 14 тыс. руб., убытки от содержания жилищного фонда 45 тыс. руб.

Определить балансовую прибыль и рентабельность продукции предприятия.

Тема 7. Цена и объем производства в условиях совершенной конкуренции

Задача 16.

Выход на рынок для фирмы неограничен. Средняя минимальная цена продаж составляет 500 руб. за единицу товара при производстве 18 ед. и 300 руб. за единицу при производстве 40 ед. При любом объеме для изготовления и поставки на рынок улучшенной модели товара потребуются дополнительные 100 руб. Предположим, что любые постоянные затраты на маркетинг двух товаров вместо одного незначительны. В товаре заинтересованы 40 человек покупателей. Половина из них не чувствительна к уровню цены и желает получить товар лучшего качества, даже если придется платить по 500 руб. за единицу. Другая половина чувствительна к цене и хочет приобрести базовую модель, но не дороже 300 руб. за единицу. Определите эластичность и предложите метод ценообразования для таких рыночных условий.

Тема 9. Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция

Задача 17.

Себестоимость одного литра газированной воды составляет 4 руб., прибыль предприятия-изготовителя — 45% от себестоимости. Вода поступает в продажу без посредников. Торговая надбавка 25%. Ставка НДС — 18%, ставка акциза — 30%. Следует определить розничную цену одного литра газированной воды.

Задача 18.

Швейное объединение выпускает детскую одежду. Розничная цена одного изделия составляет 180 руб., в том числе себестоимость одного изделия — 100 руб.

По какой цене будет приобретать эту продукцию население, если:

- предел торговой надбавки равен 10%;
- швейное объединение реализует продукцию с указанным нормативом рентабельности, но непосредственно с фабрики-производителя без услуг торговой организации?

Тема 10. Стратегии ценообразования. Олигополия, оптимальная цена, зависимость от конкурентов

Задача 19.

Привести состав и структуру свободной розничной цены хрустальной вазы

(схематично, в абсолютных показателях и процентах) исходя из следующих данных:

- себестоимость хрустальной вазы — 240 руб.;
- рентабельность ее производства — 25 % к себестоимости;
- ставка акциза — 10% к цене изготовителя;
- ставка НДС — 10%;
- торговая надбавка — 25%.

Задача 20.

Определите прибыль предприятия-олигополиста; прибыль и рентабельность продукции, цену изготовителя; оптовую цену; цену посредника; розничную цену. Исходные данные: себестоимость изделия — 560 руб.; рентабельность — 25% к себестоимости; ставка НДС — 10%; оптовая надбавка — 25% от отпускной цены.

Задача 21.

Фирма, выпускающая холодильники, исходя из оценки рыночной конъюнктуры и цен конкурентов, считает:

- розничная цена на одну из моделей может быть установлена на уровне 300 руб.;
- торговая надбавка — 30%;
- надбавка посредника — 25%;
- собственная прибыль фирмы должна быть не ниже 25%;
- ставка НДС — 10%.

Каковы могут быть издержки производства данной модели?

Задача 22.

Составьте калькуляцию себестоимости стиральной машины. Определите прибыль завода от реализации этой стиральной машины. Определите возможные суммарные налоговые доходы и составьте структуру цены. Известны следующие данные о затратах на производство стиральной машины:

- сырье и основные материалы — 5 600 руб.;
- полуфабрикаты — 450 руб.;
- транспортные расходы по доставке сырья, материалов, полуфабрикатов — 332 руб.;
- топливо и электроэнергия на технологические цели — 42 руб.;
- основная зарплата производственных рабочих — 900 руб.;
- цеховые расходы — 142% к основной зарплате производственных рабочих;
- прочие производственные расходы — 62% к основной зарплате производственных рабочих.
- непроизводственные расходы — 0,55% к производственной себестоимости;
- оптовая цена — 16180 руб.;
- ставка НДС — 18%;
- торговая надбавка — 25%.

Тема 11. Методы ценообразования на основе издержек

Задача 23.

Себестоимость товара А равна 4 000 руб. за единицу, минимальная, приемлемая для производителя рентабельность составляет 18%, ставка НДС — 18%, ставка акциза — 18%. Определите оптовую цену товара.

Задача 24.

Торговый посредник рассматривает предложение о поставке 10 000 изделий по свободной отпускной цене 7 400 руб. за единицу. Издержки обращения посредника согласно расчету составят 7 млн. руб., приемлемая для посредника рентабельность — 30% к издержкам обращения. Рассчитайте минимально необходимый для посредника размер торговой надбавки в рублях и процентах. Какой может быть минимальная розничная цена?

Задача 25.

Определите наиболее прибыльные (прибыльную) товарные позиции (позицию) с точки зрения удельных показателей и показателей объема, используя данные таблицы по строкам 1- 3. Ответ дайте с помощью расчетов по строкам 4-7.

Показатели	Товарные позиции			
	1	2	3	4
1. Ожидаемые уровни цен (на 1ед. продукции), долл.	18	16	15	14
2. Ожидаемые объемы продаж (в натуральном выражении), шт.	400	600	800	900
3. Прямые (переменные) затраты на 1 ед. продукции, долл.	8,58	8,46	8,40	8,34
4. Маржинальная прибыль на 1 ед. продукции, долл.				
5. Суммарная маржинальная прибыль, долл.				
6. Суммарные постоянные затраты (при 100%-ном использовании производственных мощностей), долл.	3000	3000	3000	3000
7. Реализованная суммарная прибыль, долл.				

Задача 26.

Полные затраты изготовителя продукции, включая доставку на склад изготовителя, составляют 30 руб. на единицу продукции. Приемлемая для изготовителя рентабельность равна 10 % к затратам. Изготовитель поставляет продукцию четырем потребителям. Данные о потребителях А-Г представлены в таблице.

Показатели	Потребители			
	А	Б	В	Г
Расстояние от склада изготовителя до потребителя, км	5	25	150	180
Сложившийся объем поставок, шт.	100	180	250	180
Суммарные затраты на доставку от склада изготовителя до потреб.	100	950	600	500

Рассчитайте отпускную цену единицы продукции на условиях франко-склад изготовителя (ставка НДС — 18%). Проанализируйте возможность и целесообразность установления единых или поясных цен (I пояс — до 100 км, II пояс, свыше 100 км), если стоимость покупки аналогичного продукта у

конкурентов с учетом затрат на доставку составит для потребителей: А — 46,2 руб.; Б — 43,9 руб.; В — 63,7 руб.; Г — 69,0 руб.

Задача 27.

Себестоимость равна 100 руб.; приемлемая рентабельность составляет 10%; НДС — 18%; максимально возможный уровень розничной цены — 150 руб.

Каков процент торговой скидки или торговой надбавки?

Задача 28.

Себестоимость равна 180 руб.; акциз составляет 30%; НДС — 18%; отпускная цена без НДС — 300 руб. торговая надбавка — 18%, каков уровень розничной цены?

Задача 29.

Определите свободную розничную цену изделия при условии, что товар поступает в розничную сеть через посредника. Прибыль предприятия-изготовителя от реализации изделия по свободным отпускным ценам. Рентабельность производства продукции. Составьте структуру свободной розничной цены. Известны следующие данные:

- себестоимость изделия — 8 400 руб.;
- ставка акциза — 45%;
- ставка НДС — 18%;
- свободная отпускная цена с НДС — 26 300 руб.;
- торговая надбавка — 25%;

Задача 30.

Продукция поступает от производителя в розничную торговлю. Розничная цена изделия 90 000 руб. торговая надбавка 30%. Прибыль предприятия-изготовителя составляет 25% от себестоимости. Ставка акциза — 30%. Следует определить себестоимость и прибыль предприятия-изготовителя, а также процент (удельный вес) и сумму каждого элемента в розничной цене товара (себестоимости, прибыли, акциза, НДС и торговой надбавки).

Задача 31.

Фирма заключила контракт на покупку товаров в количестве 1 000 шт., общей стоимостью 1 900 долл. На условиях, включающих стоимость транспортировки товаров лишь до границы страны-экспортера. Расходы по доставке до таможенной границы РФ оплачиваются импортером и составляют 100 долл. на всю партию. Для пересчета таможенной стоимости в рубли примем, что 1 долл. равен 60 руб. Дополнительные накладные расходы импортера по реализации продукции на внутреннем рынке составляют 0,1 руб. на 1 ед. продукции.

Определите минимальную возможную отпускную цену на импортируемую продукцию для внутреннего рынка, если:

- импортная таможенная пошлина — 10%;
- сбор за таможенное оформление — 0,1% таможенной стоимости;
- ставка НДС — 18%;
- ставка акциза — 18 руб. на 1 ед. продукции.

Определите возможную прибыль импортера, если известно, что

аналогичный товар продается на внутреннем рынке по свободной отпускной цене без НДС — 105 руб., а НДС взимается по ставке 18%.

Определите розничную цену на внутреннем рынке, если известно, что обычно торговая надбавка по аналогичной продукции составляет 25%.

Тема 12. Состав и структура цены. Налоговая составляющая цены

Задача 32.

Розничная цена единицы товара равна 10000 руб.; торговая надбавка составляет 18%, ставка акциза — 30%, ставка НДС — 18%. Определите сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.

Задача 33.

ООО «Темп», зарегистрированное в г. Москве, имело валовую выручку за отчетный квартал в размере 500 млн. руб. В этом же квартале были произведены следующие затраты (млн. руб.):

Стоимость использованного сырья, материалов, комплектующих изделий
65

Затраты на аренду помещения	25
Затраты на рекламу	10
Затраты на аренду транспортных средств	8

Определите: объект налогообложения и ставку налога, подлежащего зачислению в бюджет г. Москвы (применяем закон г. Москвы об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности).

Тема 13. Ценообразование на экспортно–импортную продукцию

Задача 34.

Показатели сделки по импорту на единицу продукции следующие: таможенная стоимость, переведенная по курсу Банка России, равна 1 000 руб.; таможенная импортная пошлина составляет 18%; внутренние расходы импортера без НДС — 100 руб.; цена возможной реализации на внутреннем рынке импортера — 1500 руб. Имеет ли смысл импортеру проводить сделку?

Задача 35.

Возможная контрактная цена импортируемой продукции 10 000 долл. США за партию товара (партия — 100 шт.). Курс доллара равен 62 руб. Ставка импортной пошлины составляет 4 евро за одно изделие. Курс евро — 64 руб.; таможенный сбор — 5%; внутренние расходы импортера без НДС — 2,5 тыс. руб. Ставка НДС — 18%. Определите расчетную цену одной партии импортируемой продукции; имеет ли для импортера смысл проводить эту сделку, если цена возможной реализации единицы изделия на внутреннем рынке составляет 5 000 руб.?

Задача 36.

Себестоимость единицы экспортируемой продукции равна 10 000 руб.; приемлемая для производителя рентабельность составляет 18%; ставка НДС — 18%; ставка акциза — 10%; внутренние расходы экспортера в расчете на одно изделие по доставке до таможни равны 5 000 руб.; расчетная величина

таможенного сбора составляет 35 руб.; возможная контрактная цена за партию из 10 изделий – 5 000 дол. США; курс равен 62 руб. за 1 дол. Имеет ли смысл экспортеру заключать сделку? При каком курсе будет выгодно?

Тема 14. Ценообразование и денежное обращение

Задача 37.

Студент в день тратит 18 руб. на питание в буфете. Цена агрегированной единицы питания $P_p = 50$ коп/шт.; цена учебных принадлежностей $P_u = 50$ коп/шт.

Начертите кривые безразличия, найдите условия равновесия.

№1 шт.	Питание	2	4	8	12	17	22	29	34	40	45
	Учебные принадлежности	40	34	26	21	16	12	9	7	5	4
№2 шт.	Питание	10	12	14	17	18	25	30	37	43	50
	Учебные принадлежности	40	35	30	25	18	16	14	12	10	8

Задача 38.

Заполните таблицу, найдите базисный год, определите явление: инфляция или дефляция

Год	Номинальный ВВП	ИЦ, %	Реальный ВВП
1	104	121	
2	56	91	
3	91	100	

Задача 39.

На основе данных таблицы рассчитать сводный агрегатный индекс цен Реализации плодоовощной продукции в области.

Наименование продукции	Июль		Август	
	Цена за кг, руб.	К-во, т	Цена за кг, руб.	К-во, т
Черешня	148	18	148	15
Персик	144	22	140	27
Виноград	136	20	128	24

Тема 15

Задача 40.

Предположим, что индекс цен на потребительские товары учитывает только два товара: еду и жилье. Доля продуктов питания — 0,33, а жилья — 0,67. Цены на продукты питания выросли на 18%, а на жилье снизились на 2%. Каков темп инфляции за год?

Примерный перечень вопросов к зачёту

(Отработка компетенции ПК-5. Максимальное количество баллов — 5 баллов):

1. Предмет, задачи, научные основы управления ценообразованием.
2. Виды цен и их классификация. Система цен. Основные экономические элементы цены.
3. Формы, функции и методы государственного регулирования цен и его организация.
4. Государственное регулирование и контроль цен. Антимонопольное законодательство.
5. Регулирование цен в естественных монополиях.
6. Политика ценообразования на уровне организации (предприятия). Стратегии ценообразования.
7. Цена и объем производства в условиях совершенной конкуренции.
8. Стратегии монопольного ценообразования.
9. Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция.
10. Стратегии ценообразования. Олигополия, оптимальная цена, зависимость от конкурентов.
11. Методы ценообразования на основе издержек.
12. Состав и структура цены. Налоговая составляющая цены.
13. Ценообразование на экспортно–импортную продукцию.
14. Ценообразование и денежное обращение.
15. Ценообразование и кредитно–денежная политика.

5.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Оценка качества освоения дисциплины «Ценообразование» включает текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию по итогам освоения дисциплины.

Текущий контроль проводится в ходе семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний; формирования у них умений и навыков; своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке; совершенствования методики обучения; организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

К текущему контролю по дисциплине «Ценообразование» относится проверка знаний и навыков обучающихся на семинарских (практических) занятиях, решение кейс-упражнений (задач), доклады, тестирование.

Общие критерии оценки знаний обучающихся следующие:

Не зачтено выставляется за работы, отражающие значительные пробелы в знании основного материала, неверное понимание сути изученного материала, содержащие принципиальные ошибки в выполнении заданий.

Зачтено — оцениваются ответы и работы обучающегося, демонстрирующие полное знание основного учебного материала, но не содержащие самостоятельного анализа, либо не отражающие умение применять полученные знания при анализе и решении практических задач.

Кроме того, работа обучающегося на семинарах оценивается с точки зрения инициативности, степени участия в групповой работе и её презентации, постановки и поиска ответов на проблемные вопросы. При оценке сообщений учитываются презентационные навыки обучающегося, контакт с аудиторией. Обучающиеся могут делать сообщения не только по заданным темам, но и предлагать свои темы, согласовывая их с преподавателем. Сообщения должны быть тематически связаны с изучаемыми на семинарских (практических) занятиях проблемами, дополнять сведения, содержащиеся в основной литературе. Пересказ основных учебников не представляет интереса в качестве сообщения.

Правила оценивания заданий 1-ого уровня (знать). При выполнении задания первого уровня оценка *«неудовлетворительно»* выставляется, если обучающийся выполнил от 0 до 60% задания. Оценка *«удовлетворительно»* выставляется, если обучающийся выполнил от 61% до 80% задания. Оценка *«хорошо»* выставляется, если обучающийся выполнил от 81% до 90% задания. Оценка *«отлично»* выставляется, если обучающийся выполнил от 91% до 100%.

Правила оценивания заданий 2-ого и 3-го уровней (уметь и владеть). При выполнении задания второго и третьего уровня оценка *«неудовлетворительно»* выставляется, если обучающийся выполнил от 0 до 60% задания. Оценка *«удовлетворительно»* выставляется, если обучающийся выполнил от 61% до 80% задания. Оценка *«хорошо»* выставляется, если обучающийся выполнил от 81% до 90% задания. Оценка *«отлично»* выставляется, если обучающийся выполнил от 91% до 100% задания и обосновал полученные результаты.

Промежуточная аттестация базируется на результатах текущего контроля знаний и проводится по данной дисциплине в виде зачета.

Обучающийся сдает устный зачет, в котором содержится 2 вопроса (проверка уровней знать, уметь и владеть).

Оценка за выполнение задания выставляется по 2-бальной шкале: «не зачтено» и «зачтено».

Критерии оценивания ответа обучающегося

Зачтено аттестуется обучающийся, полностью овладевший программным материалом или точно и полно выполнивший практические задания. При этом он проявляет самостоятельность в суждениях, умение представить тезисный план ответа; владение теорией, умение раскрыть содержание проблемы; свободное оперирование научным аппаратом, умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, апеллировать к источникам. Обучающийся, опираясь на межпредметные связи, показывает способность связать научные положения с будущей практической деятельностью; умение делать аргументированные выводы; уверенно, логично, последовательно и грамотно излагать ответ на вопрос.

Зачтено ставится, если обучающийся овладел программным материалом, умеет оперировать основными категориями и понятиями изучаемой отрасли знаний, но самостоятельность суждений, знание литературы у него более ограничены. Он умеет представить план ответа; владеет теорией,

раскрывающей проблему; умеет иллюстрировать основные теоретические положения конкретными примерами и практики. Вместе с тем допускает ошибки в ходе ответа на вопросы. Умеет делать аргументированные выводы; уверенно, логично, последовательно и грамотно излагает ответ на вопрос.

Зачтено ставится обучающемуся, который в основном знает материал программы, в целом верно выполнил задания, но знания его неполны и поверхностны, самостоятельные суждения отсутствуют. Обучающийся имеет представление о требованиях практики в своей профессиональной области, знает основную литературу, обладает необходимыми умениями. Может оперировать основными понятиями и категориями изучаемой науки, но допускает ошибки в ответе, обнаруживает пробелы в знаниях. Умеет делать выводы; грамотно излагает ответ на вопрос.

Не зачтено ставится, если обучающийся демонстрирует незнание или непонимание учебного материала, не владеет навыками, овладение которыми предусмотрено программой дисциплины, не может выполнить предложенных заданий, не знаком с основной рекомендованной литературой. Это проявляется в отсутствии плана ответа, существенных ошибках при изложении материала, трудностях в практическом применении знаний, неумении сформулировать выводы.

6. Методические рекомендации преподавателям по технологии реализации дисциплины

При чтении лекционного материала занятия могут проходить с использованием:

– информационно-коммуникационных образовательных технологий: лекция-визуализация — изложение содержания каждой темы сопровождается презентацией (демонстрацией учебных материалов, представленных в среде программы Microsoft Powerpoint);

– интерактивных технологий: лекция «обратной связи» — лекция–провокация, в которой часть материала приводится с заранее запланированными ошибками, после чего завязывается лекция-беседа, лекция-дискуссия.

На практических занятиях обучающиеся выполняют задания на рабочем месте, пользуясь консультацией преподавателя на индивидуальном уровне.

В качестве домашних заданий обучающиеся заканчивают работу, выданную на практических занятиях, а также выполняют индивидуальные задания, выдаваемые преподавателем, с проверкой и обсуждением результата выполнения на следующем занятии.

В ходе освоения курса целесообразны интерактивные практические занятия, построенные на игровом, соревновательном принципе.

С целью повышения эффективности учебного процесса, в ходе практических занятий используются:

– интерактивные технологии, например, семинар-дискуссия —

коллективное обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы, выявление мнений в группе;

– информационно-коммуникационные образовательные технологии: практическое занятие в форме презентации (представление результатов исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред);

– инновационные методы: использование мультимедийных учебников, электронных версий эксклюзивных курсов в преподавании дисциплины; использование медиаресурсов, энциклопедий, электронных библиотек и Интернет; использование программно-педагогических тестовых заданий для проверки знаний обучающихся и т.д.

Кроме того, инновационные методы также предполагают и применение методов активного обучения: интерактивные методы обучения: («метод кейсов», метод проектов, дискуссии), модульно-рейтинговые технологии организации учебного процесса и др.

Кейсы-случаи (занятия на тренажерах) — это очень краткие кейсы, описывающие один случай. Кейсы этого типа могут использоваться во время лекции для демонстрации того или иного понятия или как тема для обсуждения. Их можно быстро прочитать, и обычно они не требуют от обучающихся специальной подготовки до начала занятий. Кейсы-случаи полезны при знакомстве с методом кейсов.

Кейсы-упражнения (контекстное обучение) дают обучающимся возможность применить определенные приемы и широко использовать материал кейсов, когда необходим количественный анализ. Манипулировать цифрами в контексте реальной ситуации гораздо интереснее, чем делать простые упражнения.

Кейсы-примеры, где обучающимся необходимо проанализировать информацию из кейса и выявить наиболее важные связи между различными составляющими. Обычно здесь встает вопрос: почему все произошло неправильно, и как этого можно было избежать. Комплексные кейсы описывают ситуации, где значимые аспекты спрятаны в большом количестве информации, большая часть которой несущественная. Задача обучающихся — отделить важные аспекты от мало значимых и не отвлекать на них внимания. Сложность может состоять в том, что выделенные аспекты могут быть взаимосвязаны.

Дискуссия — форма учебной работы, в рамках которой обучающиеся высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание обучающимися реферата по тематике предложенной преподавателем.

Тестирование — контроль знаний с помощью тестов с открытыми и закрытыми вопросами для текущей и промежуточной аттестации, самоконтроля. Заключительная тема дисциплины может быть совмещена с тестированием. Она позволяет выявить итоговый уровень подготовленности обучающихся в зависимости от посещения им аудиторных занятий, выполнения практических заданий и самостоятельной работы.

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Обучение по дисциплине «Ценообразование» предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекционного и семинарского типа) и самостоятельной работы обучающихся.

7.1. Методические указания по подготовке к занятиям лекционного типа

С целью успешного освоения дисциплины обучающийся должен готовиться к лекции, так как она является важнейшей формой организации учебного процесса, и:

- знакомит с новым учебным материалом,
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания,
- систематизирует учебный материал,
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к занятиям лекционного типа заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции,
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора),
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям,
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке,
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

7.2. Методические указания по подготовке к занятиям семинарского типа

Особенность занятий семинарского типа объясняется логикой их построения, которой обучающимся необходимо придерживаться. Семинарские занятия являются естественным продолжением освоения обучающимися дисциплины на лекциях и предполагают углубленное изучение отдельных экономических проблем на основе самостоятельной проработки материалов первоисточников — учебников, учебных пособий и других материалов.

Целью занятий семинарского типа является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе, степени и качества усвоения обучающимися программного материала; формирование и развитие умений, навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач, анализа профессионально-прикладных ситуаций; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса и оказания помощи в его освоении.

Обучающийся должен изучить основную литературу по теме занятия семинарского типа, и, желательно, источники из списка дополнительной литературы, используемые для расширения объема знаний по теме (разделу), интернет-ресурсы.

Для более успешного освоения материала обучающимся предлагается следующая последовательность подготовки темы:

1. Внимательно ознакомьтесь с содержанием плана семинарского занятия.
2. Прочитайте конспект лекции.
3. Познакомьтесь с соответствующими разделами учебных пособий.
4. Прочитайте рекомендуемую по теме литературу и составьте конспект прочитанного.

5. Проведите самоконтроль через соответствующие вопросы.

6. Составьте план изложения ответа на каждый вопрос плана занятия.

Тема должна быть изложена по плану, причем план можно предложить свой, в соответствии с той литературой, которая имеется у обучающего.

Во избежание механического переписывания материала рекомендованной литературы необходимо:

- а) представить рассматриваемые проблемы в развитии;
- б) провести сравнение различных исторических концепций по каждой проблеме;
- в) отметить практическую ценность данных исторических событий;
- г) аргументировано изложить собственную точку зрения на рассматриваемую проблему.

7.3. Методические указания по самостоятельной работе обучающихся

Самостоятельная работа имеет целью закрепление и углубление знаний и навыков, полученных на лекциях и семинарских занятиях, а также формирование культуры умственного труда и способствует выработке навыков самообразования.

Самостоятельная работа включает подготовку обучающихся к семинарским (практическим) занятиям и зачету. Эта подготовка состоит в знакомстве с содержанием нужных глав учебных пособий, которые указаны в разделе 8 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины», и выполнении творческих заданий, выдаваемых преподавателем на занятиях. Планом практических занятий предусмотрено, что задания на самостоятельную работу частично могут выполняться обучающимися на занятиях.

Основными видами самостоятельной работы по курсу «Ценообразование» являются:

- изучение отдельных теоретических вопросов при подготовке к семинарам, в том числе подготовка докладов по данным вопросам;
- осмысление информации, сообщаемой преподавателем, ее обобщение и краткая запись;
- своевременная доработка конспектов лекций;
- подбор, изучение, анализ и конспектирование рекомендуемой литературы;
- подготовка к зачету.

В процессе освоения дисциплины также предусмотрено тестирование.

Требования к докладам по выбранным темам

Доклад представляется в устной форме и может сопровождаться мультимедийными презентациями. Доклад является дополнительным по отношению к лекциям и учебным пособиям источником информации для обучающихся и не может основываться исключительно на лекционном материале или на учебниках.

Темы докладов, предлагаемые в РПД, не являются единственно возможными. Обучающийся вправе представить преподавателю собственный вариант тематики, связанной с изучаемым материалом.

Подготовка доклада к семинарским занятиям строится на самостоятельной работе студентов с учебником, учебными пособиями, материалами глоссариев и периодических изданий.

При этом, выделяются следующие формы подготовки:

- составление плана — предполагает определение структуры и общей логики работы, что способствует более углубленному пониманию, систематизации и обработке изучаемого материала. План работы включает перечень основных положений работы и их оглавление. При составлении плана следует разделить предполагаемый текст доклада на части, каждая из которых должна охватывать определенную проблему или вопрос, поднимаемый автором. Каждую часть плана необходимо озаглавить и пронумеровать заголовки. Полученный результат представляет собой простой план. Если каждый пункт плана разбивается на частные вопросы и подзаголовки, то результатом является сложный план. При составлении плана важно выделить основные мысли автора, расположить их в логическом порядке и подобрать заголовки к выделенным частям. Планы приобретают особую значимость при подготовке устных выступлений;

- тезисы — кратко сформулированные основные положения доклада. В отличие от плана, который перечисляет вопросы не раскрывая их, тезисы передают краткое содержание материала, расшифровывает основные идеи и мысли автора. Составление тезисов требует способности к обобщению и систематизации мыслей, сформулированных в работе. При составлении тезисов необходимо освоить прочитанный материал, понять основные положения и логику их изложения, разбить материал на части и в краткой форме изложить каждый структурный раздел. Возможна нумерация тезисов. Тезисы подразделяются на текстуальные (цитатные) и свободные. При составлении свободных тезисов важно придерживаться стиля и терминологии автора для более точной передачи сути текста. При цитировании необходимо обязательно указать авторство цитаты, название работы, издательство, год издания и страницу, откуда взята цитата.

Характер тезисов зависит также от особенностей выполняемой работы — тезисы как обобщение и вывод из изученного и проанализированного материала и тезисы как основные положения и их обоснование, используемые при подготовке устного доклада или сообщения.

Требования к выступлениям

Одним из условий, обеспечивающих успех семинарских занятий, является определение конкретных требований к выступлениям, докладам, рефератам обучающихся. Требования достаточно четкие и способствуют творческому мышлению обучающихся.

Примерный перечень требований к выступлению:

- связь выступления с предшествующей темой или вопросом;
- раскрытие сущности проблемы;
- методологическое значение для научной, профессиональной и практической деятельности;
- самостоятельность в подборе фактического материала и аналитическом отношении к нему;
- умение рассматривать примеры и факты во взаимосвязи и взаимообусловленности, отбирать наиболее существенные из них;
- умение приводить примеры из реальной практики.

Обязательным требованием к выступающему, является зачитывание плана выступления, доклада, реферата. Это обусловлено тем, что многие обучающиеся, содержательно выступив по какому-либо вопросу, часто затрудняются сжато изложить основные положения своего доклада. На первых семинарских занятиях многие обучающиеся не могут четко планировать выступления. В этой ситуации следует рекомендовать обучающимся осветить лишь один или два пункта их доклада. Это формирует гибкость мышления, способность переключать внимание, быстроту переориентации.

Приводимые выступающим примеры и факты должны быть существенными и перекликаться с профилем обучения. Примеры из области наук, близких к будущей специальности обучающегося поощряются руководителем семинара.

Выступление обучающегося должно соответствовать требованиям логики: четкое вычленение излагаемой проблемы, ее формулировка; последовательность и непротиворечивость аргументации проблемы; правильное и содержательное использование понятий и терминов.

Методические указания по подготовке к зачету

К зачету необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине.

В самом начале учебного курса познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины (РПД),
- перечнем компетенций, которыми обучающийся должен владеть,
- учебно-тематическим планом дисциплины,
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционного и семинарского типа позволит обучающимся успешно освоить дисциплину и

создать хорошую базу для сдачи зачета.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля) (включая самостоятельную работу)

а) нормативные источники

1. Конституция Российской Федерации (принято на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. //Российская газета, 1993, № 237; Собрание законодательства Российской Федерации, 2009, № 1, ст. 2; 2017, № 30 (Часть I), ст. 4207.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ //Собрание законодательства Российской Федерации, 1994, № 32, ст. 3301; 2017, № 14, ст. 1998.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ //Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, № 5, ст. 410, ст. 411, № 34, ст. 4025, № 43, ст. 4903; 2017, № 14, ст. 1998.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31 июля 1998 г. //Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 31, ст. 3824; 2016, № 27 (часть II), ст. 4175.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ //Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 32, ст. 3340, Российская газета, 2018, № 121.

6. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ //Собрание законодательства Российской Федерации, 2010, № 48, ст. 6252; 2018, № 49 (часть I), ст. 7524.

7. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ //Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, № 31 (часть I), ст. 3434; 2018, № 31, ст. 4848.

б) основная литература

1. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 368 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04843-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449760>

2. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450125>.

3. Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454470>

в) дополнительная литература

1. Лев, М. Ю. Цены и ценообразование : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М. Ю. Лев. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 382 с. — ISBN 978-5-238-02643-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81589.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Липсиц, И. В. Ценообразование. Практикум : учебное пособие для вузов / И. В. Липсиц. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 336 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02867-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450384>

3. Лузина, Т. В. Ценообразование во внешней торговле : учебник для вузов / Т. В. Лузина, С. С. Решетникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 278 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07444-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455603>

4. Мантусов, В. Б. Ценообразование во внешней торговле : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В. Б. Мантусов ; под редакцией В. Б. Мантусов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 247 с. — ISBN 978-5-238-03051-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/70842.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

5. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 231 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3025-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/426099>

г) периодические издания

1. Вопросы экономики.
2. Российский экономический журнал.
3. Экономист.

Информационные справочные системы:

Электронно-библиотечные системы

№ №	ЭБС, к которым имеют доступ обучающиеся (на договорной основе)	Описание ЭБС	Используемый для работы адрес
1.	ЭБС издательства «Юрайт»	Электронно-библиотечная система, коллекция электронных версий книг.	http://www.urait.ru/ 100% доступ. Версия для слабовидящих.

2.	ЭБС издательства «Лань»	Электронно-библиотечная система, электронные книги, учебники для ВУЗов.	http://e.lanbook.com/ 100% доступ. Версия для слабовидящих.
3.	ЭБС IPR BOOKS	Современный ресурс для получения качественного образования, предоставляющий доступ к учебным и научным изданиям, необходимым для обучения и организации учебного процесса в нашем учебном заведении.	http://www.iprbookshop.ru/ 100% доступ. Версия для слабовидящих.
4.	Электронная библиотека Grebennikon	Электронная библиотека, содержит статьи, опубликованные в журналах и альманах ИД «Гребенников»	Полный доступ https://grebennikon.ru/

Справочные системы и базы данных

№№	Справочные системы и базы данных к которым имеют доступ обучающиеся (на договорной основе)	Используемый для работы адрес
1.	Polpred.com Обзор СМИ . В рубрикаторе: 53 отрасли / 600 источников / 9 федеральных округов РФ / 235 стран и территорий / главные материалы / статьи и интервью 9000 первых лиц. Ежедневно тысяча новостей, полный текст на русском языке, миллионы сюжетов информагентств и деловой прессы за 15 лет. Доступ на Polpred.com открыт со всех компьютеров библиотеки.	http://polpred.com/news/
2.	Справочно-правовая система «Консультант Плюс»	http://www.consultant.ru
3.	Справочно-правовая система «Гарант»	http://www.garant.ru

Информационные ресурсы открытого доступа

№№	Описание электронного ресурса	Используемый для работы адрес
1.	Официальный сайт Министерства финансов РФ	www.minfin.ru
2.	Официальный сайт Федеральной службы статистики	www.gks.ru

3.	Официальный сайт Федеральной налоговой службы	www.nalog.ru
4.	Официальный сайт Министерства экономического развития РФ	http://economy.gov.ru
5.	Официальный сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»	https://www.hse.ru
6.	Текущий сайт Корпоративный менеджмент	http://www.cfin.ru
7.	Энциклопедия экономиста	www.grandars.ru
8.	Экономический интернет-журнал Nota Bene	www.nbene.narod.ru
9.	Мониторинг экономических показателей	www.budgetrf.ru
10.	Федеральный образовательный портал Экономика, социология, менеджмент	www.ecsocman.edu.ru
11.	Электронно-библиотечная система	http://bibliorossica.com

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Университет располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом.

Для материально-технического обеспечения дисциплины используются следующие ресурсы:

1. для проведения занятий лекционного типа используются специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью и оборудованные комплектом презентационного оборудования (стационарного или переносного).

2. для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, для осуществления текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью;

3. помещения для самостоятельной работы студентов: читальный зал библиотеки МосГУ, аудитории №107, №514, №417, №225 (3 учебный корпус), аудитория №16 (1 учебный корпус), аудитория №311 (учебный корпус В), аудитория №35 (2 учебный корпус), укомплектованные специализированной мебелью и оснащенные компьютерной техникой с возможностью выхода в Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

В Университете созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья. Имеются учебные аудитории, предназначенные для проведения всех видов учебных занятий и самостоятельной работы

обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

В качестве лицензионного программного обеспечения используется MS Office.

10. Особенности обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья

Организация образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04.2014 г. № АК-44/05вн и «Положением об обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья» АНО ВО «Московского гуманитарного университета» от 30.05.2018 г.

Подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья производится с учетом их индивидуальных особенностей.

Предусмотрена возможность обучения по индивидуальному графику.