



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«Ценообразование»

(протокол решения Ученого совета № 4/Д от 11.01.2021 г.)

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Направленность
«Маркетинг»
«Менеджмент организации»
«Финансовый менеджмент»
«Управление бизнесом»
«Менеджмент в нефтегазовом комплексе»

Квалификация выпускника
«бакалавр»

Форма обучения (год набора)
очная (2021, 2022, 2023)
очно-заочная (2021, 2022, 2023)
заочная (2021, 2022, 2023)

Рабочая программа дисциплины «Ценообразование».

Автор(ы):

старший преподаватель



Ан Ю.Н.

Рецензент(ы):

Калинина Н.М., доцент, доцент кафедры «Менеджмент и сервис» ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет», к.э.н.

Рабочая программа рассмотрена руководителем ОПОП.



Борисова О.М.

Рабочая программа одобрена Ученым советом института (протокол № 4/Д от 11 января 2021 г.)

(с изменениями и дополнениями от 01 сентября 2021 г., протокол решения УС № 1)

(с изменениями и дополнениями от 26.01.2022 г., протокол решения УС № 6)

(с изменениями и дополнениями от 31.08.2022 г., протокол решения УС № 13)

Нормативно-правовую базу разработки рабочей программы дисциплины составляют:

- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

- Приказ «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры» 06 апреля 2021 г. № 245.

- Приказ «Об утверждении порядка перечней специальностей и направлений подготовки высшего образования» от 12 сентября 2013 г. № 1061.

- Основная профессиональная образовательная программа высшего образования направления подготовки бакалавриата 38.03.02 Менеджмент (направленность «Маркетинг», «Менеджмент организации», «Финансовый менеджмент», «Управление бизнесом», «Менеджмент в нефтегазовом комплексе»), утвержденная ректором 11.01.2021.

- Положение о комплектах оценочных материалов основной профессиональной образовательной программы высшего образования в АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», утвержденное ректором 31.08.2020 г.

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОПОП БАКАЛАВРИАТА

Цель дисциплины «Ценообразование» - Цель дисциплины «Ценообразование» - формировании у студентов комплекса знаний о современных направлениях развития теории и практики ценообразования, о принципах формирования ценовой политики компании, о методах и инструментах формирования цен и эмпирической оценки управленческих решений в области ценообразования

Задачи дисциплины:

Задачи дисциплины:

- овладение современными методами и стратегиями ценовой политики;
- умение применять полученные знания в формировании ценовой политики в хозяйственной практике;
- приобретение навыков расчета цен и адаптации ценовой политики к условиям рынка;
- приобретение студентами основ практических навыков разработки ценовой политики на основе полученных знаний с учетом конкретных экономических условий.

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
Профессиональные компетенции (ПК)		
ПК-2 Способен применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала	ПК-2.1 Знает инструментарий, методы и модели финансового менеджмента для управления структурой капитала, основными и оборотными средствами, капитальными вложениями, принятия инвестиционных решений и формирования дивидендной политики	Знать: 1. Порядок формирования цен, калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг предприятий различных отраслей 2. Показатели и методы оценки уровня, соотношения и эластичности цен, колеблемости и динамики цен
	ПК-2.2 Умеет использовать финансовые инструменты, рассчитывать основные финансовые характеристики, анализировать и применять современные методы управления оборотным капиталом, проводить эффективную инвестиционную оценку, выявлять и оценивать альтернативные источники финансирования бизнеса, проводить оценку бизнеса, отдельных активов и финансовых инструментов	Уметь: 1. Формировать типовую структуру цены на различных стадиях товародвижения 2. Устанавливать цены на различные виды товаров и услуг с учетом особенностей различных отраслей экономики 3. Проводить анализ безубыточности решений

ПК-4 Способен принимать участие в организации, координации и контроле процессов планирования производства и продаж, управления продуктом, расчета цен и обоснования ценовых стратегий, сбыта и товародвижения	ПК-4.1 Знает задачи и инструменты управления комплексом маркетинга, методы планирования производства и организации продаж	Знать: 1. Основы разработки ценовой политики и стратегии компании 2. Источники информации для построения ценовой модели и определения оптимальной цены 3. Различные виды и задачи ценовой политики организации, связанные с текущими, средне- и долгосрочными планами 4. Современные методы ценообразования
	ПК-4.2 Умеет проводить анализ элементов комплекса маркетинга (товарная, ценовая, сбытовая политика), разрабатывать решения по управлению продуктом, расчету цен, организации сбыта и товародвижения, стимулированию продаж и планированию производства	Уметь: 1. Разрабатывать ценовую политику организации с учётом факторов внутренней и внешней среды 2. Формировать элементы ценовой стратегии и тактики 3. Применять инструменты ценовой тактики в соответствии с выбранной ценовой стратегией 4. Анализировать уровень запасов, процесс продаж, степень удовлетворенности потребителей и их ценовые ожидания

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП БАКАЛАВРИАТА

Дисциплина «Ценообразование» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, учебного плана блока «Дисциплины, модули» основной профессиональной образовательной программы.

Данная дисциплина предусмотрена учебным планом в 6 семестре(ах) - по очной форме обучения, 7 семестре по очно-заочной форме обучения, 7 семестре по заочной форме обучения.

При изучении данного курса студенты опираются на знания и умения, полученные в результате освоения следующих дисциплин:

"Планирование и прогнозирование"

"Финансовый менеджмент"

Знания и умения, полученные в результате изучения данной дисциплины, используются в последующем для изучения:

"Логистика"

"Оценка стоимости бизнеса"

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 4 з.е., 144 ч.

Вид учебной работы	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
	6 семестр	7 семестр	7 семестр
Общая трудоемкость дисциплины	144	144	144
Контактная работа, в том числе в электронной информационно-образовательной среде (всего):	76	52	12
Лекционные занятия	36	24	4

Практические занятия	36	24	4
Консультации	4	4	4
Самостоятельная работа обучающихся (всего), в том числе:	59	88	128
Форма промежуточной аттестации обучающегося - зачет	9	4	4

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

4.1. Разделы дисциплины (модуля) и трудоемкость по видам учебных занятий (в часах)

6 семестр, очная форма обучения

Раздел/тема дисциплины, содержание	Всего, час.	Объем часов (по видам учебных занятий)							Код индикатора достижения компетенции
		Всего, час.	Контактная работа (по учебным занятиям), час.				Самостоятельная работа, всего	Контроль	
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Консультации			
1. Теоретико-методологические основы ценообразования	22	12	6		6		10		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
2. Ценообразующие факторы	22	12	6		6		10		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
3. Государственная ценовая политика и регулирование цен	20	10	6		4		10		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
4. Система цен	26	16	6		10		10		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
5. Ценовая политика предприятия и выбор ценовой стратегии	22	12	6		6		10		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
6. Методы ценообразования	23	14	6		4	4	9		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
ВСЕГО	144	76	36		36	4	59	9	

Формы текущего контроля – посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия), письменное задание (реферат), практическое задание (кейс)

Форма промежуточной аттестации – зачёт.

7 семестр, очно-заочная форма обучения

Раздел/тема дисциплины, содержание	Всего, час.	Объем часов (по видам учебных занятий)							Код индикато ра достиже ния компетен ции
		Всего, час.	Контактная работа (по учебным занятиям), час.				Самостоятельная работа, всего	Контроль	
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Консультации			
1. Теоретико-методологические основы ценообразования	23	8	4		4		15		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
2. Ценообразующие факторы	23	8	4		4		15		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
3. Государственная ценовая политика и регулирование цен	23	8	4		4		15		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
4. Система цен	23	8	4		4		15		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
5. Ценовая политика предприятия и выбор ценовой стратегии	22	8	4		4		14		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
6. Методы ценообразования	26	12	4		4	4	14		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
ВСЕГО	144	52	24		24	4	88	4	

7 семестр, заочная форма обучения

Раздел/тема дисциплины, содержание	Всего, час.	Объем часов (по видам учебных занятий)							Код индикато ра достиже ния компетен ции
		Всего, час.	Контактная работа (по учебным занятиям), час.				Самостоятельная работа, всего	Контроль	
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Консультации			
1. Теоретико-методологические основы ценообразования	23	2	2				21		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2

2. Ценообразующие факторы	23	2			2		21		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
3. Государственная ценовая политика и регулирование цен	21						21		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
4. Система цен	23	2	2				21		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
5. Ценовая политика предприятия и выбор ценовой стратегии	23	2			2		21		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
6. Методы ценообразования	27	4				4	23		ПК-2.1, ПК-4.1, ПК-2.2, ПК-4.2
ВСЕГО	144	12	4		4	4	128	4	

4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам)

Тема 1. Теоретико-методологические основы ценообразования

Лекционные занятия 1.

Цена как экономическая категория. Теории цен. Затратная теория цен (теория стоимости). Маржинальная теория цены и ценообразования. Теория цен А.Маршалла. Функции ценообразования. Понятие ценообразования. Понятие методологии, методики и принципов ценообразования. Сбор и обработка данных для формирования цены. Влияние цены на экономические и социально-экономические показатели деятельности предприятия. Модели цен: рыночное и централизованное государственное ценообразование.

Практические занятия 3.

Практическое занятие 1 - 3

Вопросы к обсуждению:

1. Сущность, функции и социально-экономическая роль цены в условиях рыночных отношений.

2. Система цен и ее характеристика.

3. Механизм ценообразования и его особенности в современных условиях.

4. Научно-информационное обеспечение механизма ценообразования.

Решить следующие задачи. Проанализировать результаты расчетов и сделать выводы.

1. Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 5 руб., если текущая цена товара 60 руб.; планируемый объем продаж – 1 млн. штук; показатель эластичности спроса по цене – 1,5

2. Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 30 руб., если - текущая цена товара 400 руб.; - планируемый объем продаж – 1,5 млн. штук; показатель эластичности спроса по цене – 1,3.

3. Определите, выгодно ли производителю повысить цену на 10 руб., если - текущая цена товара 250 руб.; - планируемый объем продаж – 190 тыс. штук; показатель эластичности спроса по цене – 1,45.

4. Определите дуговой коэффициент эластичности спроса по цене, если известно, что при цене 20 руб. объем спроса на товар – 600 ед., а при цене 30 руб. – 400 ед. Если продавец стремится к увеличению выручки от продажи данного товара, то что ему следует сделать в данных условиях – повысить или понизить цену?

5. Определите возможное изменение выручки в результате повышения цены на 15%, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен 2,5.

Тема 2. Ценообразующие факторы

Лекционные занятия 1.

Базовые, конъюнктурные и регулирующие факторы ценообразования. Общеэкономические, специальные, специфические факторы ценообразования. Анализ условно-постоянных и условно-переменных издержек. Функциональная зависимость между условно-постоянными и условно-переменными издержками. Условия достижения максимизации прибыли. Безубыточность. Порядок расчета минимальной цены.

Практические занятия 3.

Практическое занятие 4 - 6

Вопросы к обсуждению:

1. Охарактеризуйте понятие и типы рыночной структуры. Приведите примеры.
2. По какому критерию выделяют три типа несовершенной конкуренции?
3. Охарактеризуйте роль дифференциации продукта в монополизации рынка.
4. Проанализируйте рынок совершенной конкуренции и ценообразование на нем.
5. Определите сущность и особенности ценообразования на рынке монополистической конкуренции.
5. Проанализируйте олигополистический тип рыночной структуры и определите особенности ценообразования на нем.
6. Объясните, что такое монополистический тип рынка. Какими признаками он характеризуется?
7. В чем сущность монополистического ценообразования?
8. Опишите стратегии ценообразования монополистической фирмы.
10. Существует ли полная, абсолютная монополия, свободная от конкуренции?
9. Охарактеризуйте условия, при которых возможна ценовая дискриминация.
10. Проанализируйте сущность и типы ценовой дискриминации.
11. В каком случае можно считать ценовую дискриминацию справедливой?
12. Дайте аргументированный ответ на вопрос, занимаются ли учебные заведения ценовой дискриминацией, открывая наряду с бесплатными отделениями платные. В чем преимущества и недостатки такой практики?
13. Ответьте на вопрос, от чего в большей степени выигрывают потребители от монополизма или конкуренции.

Задание. Цена - как экономическая категория

1. Основные термины и определения
 2. Цена
 3. Стоимость
 4. Учетная функция цены
 5. Стимулирующая функция цены
 6. Распределительная функция цены
 7. Функция сбалансирования спроса и предложения
 8. Функция цены как критерия рационального размещения производства
 9. Принцип научности обоснования цен
 10. Принцип целевой направленности цен
 11. Принцип непрерывности процесса ценообразования
 12. Принцип единства процесса ценообразования и контроля за соблюдением цен
 13. Государственный контроль
 14. Общественный контроль
 15. Принципы ценообразования
 16. Методология ценообразования
- А) Функция, состоящая в воздействии на механизм спроса и предложения через уменьшение или увеличение цен производителями спроса покупателей.
- Б) Функция цены, проявляющаяся в перераспределении капиталов в отрасли производства с высокими ценами продажи, в регулировании поведения покупателей через механизм изменения уровня цен.

В) Денежное выражение стоимости товара.

Г) Функция, выражающаяся в поощрительном и сдерживающем воздействии цены на производство и потребление различных видов товаров.

Д) Контроль, осуществляемый государственными органами ценообразования.

Е) Находящиеся в товаре общественно полезные затраты труда, соответствующие средним условиям, умелости и интенсивности труда.

Ж) Принцип, состоящий в четком определении приоритетных экономических и социальных проблем, которые должны решаться с помощью цен.

З) Принцип, который состоит в том, что государственные органы обязаны контролировать цены.

И) Функция, проявляющаяся в том, что с помощью механизма цен для получения более высокой прибыли осуществляется перелив капиталов из одного сектора экономики в другой.

К) Принцип, проявляющийся в том, что в движении сырья до готового изделия продукция проходит ряд этапов на каждом из которых она имеет свою цену.

Л) Контроль, проводимый обществами потребителей.

М) Принцип, состоящий в необходимости познания и учета в ценообразовании объективных экономических законов развития рыночной экономики.

Н) Функция, с помощью которой разнообразный мир товаров из натурально - вещественной формы переводится в денежную оценку.

О) Постоянно действующие основные положения, характерные для всей системы цен и лежащие в ее основе.

П) Разработка концепции ценообразования, определение и обоснование цен, формирование системы цен, управление ценообразованием.

2. Верно/ неверно

1. Цена - это натуральное выражение стоимости товара.

2. Основные положения и правила формирования цен не меняются в зависимости от того, кто и на какой срок устанавливает цены.

3. Цена и ценообразование являются одним из ключевых элементов рыночной экономики.

4. Различают два вида контроля цен: государственный и рыночный

5. Рынок выступает основной формой реализации товарно - денежных отношений и стоимостных категорий.

6. Существуют 3 функции цены: учетная, стимулирующая и распределительная.

7. Окончательная цена может существенно отличаться от цены, которую хотел бы получить изготовитель товара.

8. Цена показывает не только величину совокупных издержек производства и обращения товаров, но и размер прибыли.

Важнейшими принципами ценообразования являются: научность обоснования цен; целевая направленность цен; непрерывность процесса ценообразования; единство процесса ценообразования и контроля за соблюдением цен.

Тема 3. Государственная ценовая политика и регулирование цен

Лекционные занятия 1.

Роль государства в ценообразовании и государственная ценовая политика, ее основные направления. Понятие и формы прямого государственного регулирования цен. Экономические и социально-экономические показатели. Определение и меры реализации косвенного государственного регулирования цен. Влияние государственного регулирования цен на экономические и социально-экономические показатели предприятия. Ценообразование и регулирование цен в развитых странах. Методы и проблемы государственного регулирования цен в современной РФ. Законодательно-нормативная база РФ в области ценообразования. Нормативные акты по ценообразованию в отраслях: промышленность, строительство, торговля и др. Ответственность за нарушения в сфере ценообразования.

Практические занятия 3.

Практическое занятие 7 - 8

Вопросы к обсуждению:

1. В чем сущность и цель государственного регулирования цен?
2. Определите задачи государственного регулирования цен.
3. Какие органы исполнительной власти осуществляют государственное регулирование цен?
4. Кто осуществляет контроль за соблюдением порядка применения регулируемых цен?
5. В каких статьях Гражданского Кодекса Российской Федерации описываются вопросы, связанные с государственным регулированием цен?
6. По каким принципам осуществляется определение цены для целей налогообложения?
7. Охарактеризуйте инструменты государственного регулирования цен.
8. Что относится к прямым формам вмешательства государства в процесс ценообразования? Чем характеризуется косвенное вмешательство государства в ценообразование?
9. На основе материалов периодической и монографической литературы проанализируйте практику государственного регулирования цен в зарубежных странах (США, Япония, страны Европы и другие)

Тема 4. Система цен

Лекционные занятия 1.

Понятие системы цен. Блоки системы цен. Взаимосвязь и взаимозависимость цен. Параметры системы цен: уровень, структура, динамика. Сбор и обработка данных для расчета средних цен и обобщающего уровня цен.

Анализ элементов цены: себестоимости в составе цены, прибыли в составе цены, наценки, налогов. Понятие и классификация издержек. Себестоимость продукции в структуре цен: ее определение и виды. Влияние на уровень цены.

Прибыль как элемент цены. Налоги: методика их расчета как элемента цен. Надбавки: методика их расчета как элемента цен. Индексы цен: ценовая динамика. Классификация цен. Виды цен: по масштабам обслуживания рынка, по сфере обслуживания национальной экономики, по территории действия, по степени жесткости государственного регулирования, по стадиям ценообразования, с учетом базисных условий, по форме организации торговли и характеру ценовой информации.

Практические занятия 3.

Практическое занятие 9-13

Вопросы к обсуждению:

1. Общая структура цены. Как соотносятся понятия «состав цены» и «структура цены»?
2. Что такое себестоимость? Из каких элементов (статей) она состоит?
3. Какие виды издержек вы знаете? Охарактеризуйте их.
4. На чем базируется зарубежная практика учета затрат и себестоимости?
5. Охарактеризуйте прибыль изготовителя в цене.
6. В чем отличие прибыли в свободной цене от прибыли в цене регулируемой?
7. В каких сферах и с помощью каких методов регулируется ценообразование на продукцию естественных монополий?
8. В чем сущность налога, какова его роль при формировании цены и какие виды налогов включаются в цену?
9. Охарактеризуйте социальные отчисления в составе цены.
10. Косвенные налоги в составе цены: налог на добавленную стоимость и акциз (экономическая сущность, определение, налогооблагаемая база, ставка, льготы).
11. Правила учета и регламентирования посреднических услуг. Что включает в себя посредническое вознаграждение?
12. Торговая надбавка: сущность, размер, регулирование.

Решение задач:

1. Себестоимость равна 120 руб.; НДС составляет 18%; акциз - 30%; свободная отпускная цена с НДС - 400 руб.; посредническая надбавка - 15%, торговая надбавка - 25%. Определите уровень и полную структуру розничной цены, если налог с продаж равен 4%, а оптовый и торговый посредники рассчитываются при покупке товаров по безналичной форме.

2. Розничная цена единицы товара без налога с продаж равна 10 тыс. руб.; торговая надбавка составляет 20%, ставка акциза - 30%, ставка НДС - 18%. Определите сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.

3. Посредник рассматривает предложение о покупке 10 тыс. изделий по свободной отпускной цене 7,4 тыс. 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 надбавки в рублях и процентах, учитывая, что надбавка облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 18%. Какой может быть минимальная приемлемая цена реализации (без налога с продаж)?

4. Предельная торговая надбавка для данного товара равна 20%. Каков удельный вес в розничной цене торговой скидки?

5. Определите, какой удельный вес может иметь торговая надбавка, если предельная торговая скидка равна 20%.

6. Себестоимость равна 100 руб.; приемлемая рентабельность составляет 10%; НДС - 18%; максимально возможный уровень розничной цены без налога с продаж - 150 руб. Каков процент торговой скидки, торговой надбавки?

7. Себестоимость равна 300 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20%; ставка акциза - 30%; торговая надбавка - 15%. Каков уровень розничной цены, если налог с продаж равен 5%?

8. Себестоимость равна 200 руб.; норматив рентабельности составляет 15%; НДС - 18%. По какой цене будет осуществляться закупка, если предусмотрена наличная форма расчета, а налог с продаж равен 4%. 12. Себестоимость равна 200 руб.; акциз составляет 30%; НДС - 18%; отпускная цена без НДС - 300 руб.; торговая надбавка - 20%. Каков уровень розничной цены без налога с продаж?

Виды цен и их система

Основные термины и определения

1. Цена
2. Оптовые цены на продукцию промышленности
3. Розничные цены
4. Закупочные цены
5. Тарифы на коммунальные услуги населению
6. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот
7. Оптовая цена предприятия
8. Оптовая цена промышленности
9. Тарифы грузового и пассажирского транспорта
10. Аукционная цена
11. Свободные цены
12. Регулируемые цены
13. Фиксированные цены

а) Цены, по которым продукцию реализуют населению, предприятиям. Их можно назвать конечными.

б) Цены, по которым отпускается с/х продукция другим организациям.

в) плата за услуги, оказываемые бытовыми и коммунальными службами

г) цена товара проданного на аукционе

д) цена, по которым предприятия и организации - потребители оплачивают продукцию снабженческо - сбытовым организациям.

е) цены, установленные государством в лице каких-либо органов власти и управления.

ж) цена изготовителя продукции, по которой предприятие реализует произведенную продукцию оптово - сбытовым организациям и другим предприятиям

з) цены, по которым реализуется и закупается продукция предприятий, фирм и организаций промышленности независимо от форм собственности в порядке оптового оборота.

и) выраженная в денежной единице стоимость товара и услуги.

к) цены, обладающие следующими специфическими чертами: отражают внешнеэкономические связи государства с другими странами.

л) цены, складывающиеся под влиянием спроса и предложения, но испытывающие определенное воздействие государственных органов.

м) плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаемая транспортными организациями с отправителей грузов и населения.

н) цены, складывающиеся на рынке свободно, под воздействием спроса и предложения независимо от какого бы то ни было прямого влияния государственных органов.

Верно/ неверно

1. Важнейшим признаком классификации цен является дифференциация в соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения.

2. Продукцию строительства оценивают по 3 - м видам.

3. Все существующие в экономике цены взаимосвязаны и образуют единую систему.

4. Закупочные цены - это цены, по которым оплачивают продукцию снабженческо - сбытовые организации.

5. Закупочные цены - договорные цены, они устанавливаются в зависимости от соотношения спроса и предложения.

6. Мировые цены не испытывают влияния государства, и не подвержены инфляции.

7. Розничные цены называют конечными.

8. Цена на бытовые и коммунальные услуги - это плата за перемещение грузов и пассажиров.

9. При переходе общества к рынку цены испытывают сильное влияние со стороны государства.

17. Регулируемые цены свободно складываются на рынке под воздействием спроса и предложения.

18. Свободные цены - прямо устанавливаются государством в лице каких-либо органов власти и управления.

19. Наиболее адекватными рыночной экономике являются свободные рыночные цены.

20. Различают вида цен: оптовые, розничные, закупочные.

Тема 5. Ценовая политика предприятия и выбор ценовой стратегии

Лекционные занятия 1.

Цели ценовой политики. Сбор и анализ данных с целью максимизации прибыли, обеспечения сбыта, расширения доли рынка. Особенности ценовой политики предприятия на разных этапах жизненного цикла. Возможности продления отдельных этапов жизненного цикла товара. Анализ ценообразования при разных типах рынков (в условиях чистой конкуренции, чистой монополии, монополистической конкуренции, олигополии). Понятие и этапы разработки ценовой стратегии предприятия. Виды ценовых стратегий предприятий.

Практические занятия 3.

Практическое занятие 14-16

Вопросы к обсуждению:

1. Какое значение имеет цена для предприятия?

2. Какие проблемы возникают перед предприятием в процессе ценообразования?

3. Что такое политика цен и какие ее виды Вы знаете?

4. Сущность и виды целей политики цен. 5. Графическое обоснование однозначности целей ценовой политики.

5. Какие факторы влияют на политику цен предприятия?

6. Влияние типа рыночной структуры на ценовую политику.

7. Влияние эластичности спроса на товар на ценовую политику предприятия.

8. Влияние изменения затрат на ценовую политику предприятия.

9. Влияние каких еще факторов на ценовую политику Вы можете охарактеризовать?

10. В чем сущность стратегии ценовой политики предприятия?

11. Перечислите и охарактеризуйте этапы разработки ценовой стратегии.
12. Возможные ситуации для реализации той или иной ценовой стратегии.
13. Проследите изменения цен на каждом этапе жизненного цикла продукта.
14. Назовите виды стратегий цен. Объясните, почему изменение цен должно быть увязано с эластичностью спроса на товар.
15. Как реагируют различные типы потребителей на изменение цен?
16. Как предприятия реагируют на изменение цен конкурентами?
17. Как долгосрочные стратегии цен зависят от текущих цен?
18. Как влияет текущий объем сбыта на формирование долгосрочных стратегий цен? Как влияет текущая цена на будущий спрос?
19. Как влияет текущая цена на будущие затраты?
20. Как влияет текущая цена на конкуренцию?

Решение задач:

1. Имеется конкурентный рынок, затраты на котором тесно связаны со степенью освоения производства. Есть четыре фирмы, каждая выпускает 2000 ед. продукции, но у первой фирмы больше опыта, средние затраты на единицу минимальны и равны 3,75 тыс. руб. Цены на единицу продукции в настоящий момент составляют 5 тыс. руб. Потребители чувствительны к уровню цены и немедленно реагируют на ее изменение. Какую ценовую стратегию стоит выбрать первой фирме?

2. Фирмы могут производить товары двух уровней качества. Минимальная цена продаж товара низкого качества составляет 30 руб., высокого - 50 руб. за 1 ед. Предположим, что во избежание конфликтов престижа каждая фирма выбирает производство товара только одного качества и может продавать его по любой цене - 30 или 50 руб. за единицу. Примем для удобства, что некоторые фирмы продают товар высокого качества - по 50 руб., а низкокачественный - по 30 руб. за единицу. Покупатели с легкостью найдут самую низкую цену (затраты времени незначительны), позвонив по телефону или просмотрев прейскурант. Они обычно предпочитают более высокое качество, но для изучения справочников и определения дифференциации качества потребуются затратить 1 час. Какую стратегию покупок предпочтут покупатели и какова будет стратегия ценообразования фирм?

3. Существуют два смежных рынка, на каждом по 20 покупателей. Все они согласны приобрести товар по 500 руб. за единицу. Чтобы купить товар на соседнем рынке, понадобится истратить на транспортные расходы не менее 100 руб. Перед фирмой, действующей на рынке 1, встает следующая проблема: конкурентный выход на рынок свободен - условия производства таковы, что приемлемая для фирмы цена производства составляет 400 руб. при выпуске 20 т продукции и 300 руб. - при выпуске 40 т с дополнительными затратами в 100 руб. на перевозку товара на соседний рынок. На рынке 2 затраты на производство выше. Какую стратегию ценообразования должна выбрать фирма?

Ценовая политика предприятия

Основные термины и определения

1. Ценовая политика
2. Обеспечение выживаемости
3. Максимизация прибыли
4. Удержание рынка
5. Цены проникновения
6. Стратегия «снятия сливок»
7. Стратегия проникновения на рынок
8. Стратегия психологической цены
9. Стратегия следования за лидером
10. Стратегия скользящей цены
11. Метод «средние издержки + прибыль»
12. Метод, направленный на получение целевой прибыли
13. Установление цены на основе «ощущаемой ценности товара»
14. Установление цен на уровне текущих цен
15. Ценовая дискриминация
16. Совершенная конкуренция
17. Чистая монополия
18. Олигополия

19. Монополистическая конкуренция

А) сохранение предприятием существующего положения на рынке.

Б) стратегия, при которой с самого появления нового товара на рынке, на него устанавливается максимально высокая цена.

В) механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности.

Г) ситуация, когда на рынке много продавцов одного и того же товара, и много покупателей; вход на рынок свободный.

Д) ситуация, когда на рынке много продавцов и много покупателей, и сделки совершаются не по единой цене, а в широком диапазоне цен.

Е) стратегия, предполагающая, что цена на товар устанавливается исходя из цены, предлагаемой главным конкурентом.

Ж) метод, при котором продавцы используют неценовые приемы воздействия: сервисное обслуживание, гарантии и т.д.

З) метод, заключающийся в начислении наценки на себестоимость товара.

И) предложение одинаковых продуктов по двум и более различным ценам.

К) рыночная структура, которая характеризуется не многочисленностью фирм – продавцов, каждая из которых занимает существенную долю рынка.

Л) стратегия, при которой цена определяется в размере чуть ниже круглой суммы.

М) главная цель предприятия, осуществляющего свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке представлено много производителей аналогичного товара.

Н) ситуация, когда на рынке существует один продавец.

О) цель предприятия, выражающаяся в получении максимально возможной прибыли.

П) стратегия, при которой предприятие устанавливает значительно более низкую цену, чем цены на рынке на аналогичные товары.

Р) стратегия, предполагающая установление цены в прямой зависимости от соотношения спроса и предложения и постепенно снижается по мере насыщения рынка.

С) метод, при котором цена сразу устанавливается фирмой из расчета желаемого объема прибыли.

Т) метод, при котором фирма отталкивается от цен конкурентов и мало уделяет внимания собственным издержкам.

У) специально занижаемые цены, способствующие расширению сбыта и захвату большей доли рынка.

Верно /неверно

1. Выделяют 3 основные цели ценовой политики.

2. Цель, преследующая удержание рынка означает, что предприятие стремится максимизировать текущую прибыль.

3. Предприятие разрабатывает ценовую стратегию исходя из особенностей товара, условий производства, соотношения спроса и предложения.

4. Ценовая политика предприятия, эффективность его ценового поведения на рынке во многом зависит от конкурентной структуры рынка.

5. В условиях совершенной конкуренции предприятия оказывают заметное влияние на ценообразование.

6. При совершенной конкуренции каждое конкретное предприятие имеет свою ценовую политику.

7. Рынок монополистической конкуренции состоит из одной фирмы, которая устанавливает свою максимальную цену.

8. При монополистической конкуренции товары отличаются друг от друга качеством, внешним оформлением.

9. Олигополия – рыночная структура, которая характеризуется несколькими фирмами.

10. Монополистом может быть государственная организация, частная фирма, регулируемая государством или частная нерегулируемая монополия.

11. Олигополистические цены изменяются реже, чем цены в условиях совершенной конкуренции.

12. При рынке монополистической конкуренции сделки совершаются по единой цене.

13. При чистой монополии на рынке существует один продавец.

14. Рынок совершенной конкуренции характеризуется однородностью и взаимозаменяемостью производимых конкурентами товаров.

15. Цена должна полностью возмещать издержки производства и обеспечить получение определенной прибыли.

16. Цена – это механизм равновесия между спросом и предложением

17. По степени свободы от регулирующего воздействия государства цены делятся на: единые по всей территории государства и региональные

18. Регулируемые цены складываются под воздействием государства, регулируются им и не зависят от спроса и предложения __

19. Свободные цены складываются под влиянием спроса и предложения и не регулируются государством

20. Ценовая политика – это установление государством фиксированных или регулируемых цен

21. Обеспечение сбыта – это основная роль предприятия, осуществляющих свою деятельность в условиях большого числа конкурентов

22. В условиях чистой монополии ни одно предприятие не оказывает заметного влияния на цены, которые складываются исключительно под влиянием спроса и предложения

23. При олигополии наблюдается взаимозависимость производителей товаров, а также многочисленность продавцов одного и того же товара

24. Олигополистические цены меняются очень редко, они жесткие или негибкие

25. В условиях монополистической конкуренции предприятие формирует цену на продукцию, ориентируясь только на собственные издержки

26. При государственной монополии цена устанавливается ниже себестоимости, если товар не очень важен для производителя и потребителя

27. Цена устанавливается выше себестоимости в том случае, если государству необходимо сократить потребление того или иного товара

Тема 6. Методы ценообразования

Лекционные занятия 1.

Понятие и система методов ценообразования. Сбор и обработка данных для расчета цен. Характеристика затратных методов установления цен. Характеристика ценностных методов установления цен. Характеристика методов установления цен на основе анализа безубыточности. Географический подход к ценообразованию. Ценовая дискриминация. Психологическое ценообразование. Маркетинговое ценообразование.

Практические занятия 3.

Практическое занятие 17-18

Пример кейса. Политика «снятия сливок».

Одинцовская кондитерская фабрика «Коркунов» выпустила первую продукцию 23 года назад.

Для начала компании очень повезло с моментом выхода на рынок. До августовского кризиса 1998г. отечественная ниша шоколадных конфет, на которую претендовал Коркунов, была занята иностранными компаниями. Но, испугавшись кризиса, они покинули российский рынок. Продукция Коркунова оказалась единственной в дорогом сегменте. Кроме того, на российском рынке отсутствовали именные марки. Надпись «Коркунов» на коробках конфет резко выделяла одинцовскую продукцию от «ассорти» разных фабрик. Ей придавался имидж немассового продукта.

Вопросы и задания к кейсу:

1. Дайте характеристику покупателям продукции «Коркунов».

2. Как называется стратегия, выбранная одинцовской кондитерской фабрикой?

3. Как вы думаете, какое будущее было бы у фабрики «Коркунов», если бы иностранные компании не покинули российский рынок из-за кризиса?

5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Виды и организация самостоятельной работы обучающихся

Успешное освоение теоретического материала по дисциплине «Ценообразование» требует самостоятельной работы, нацеленной на усвоение лекционного теоретического материала, расширение и конкретизацию знаний по разнообразным вопросам ценообразования. Самостоятельная работа студентов предусматривает следующие виды:

1. Аудиторная самостоятельная работа студентов – выполнение на семинарских занятиях заданий, закрепляющих полученные теоретические знания либо расширяющие их, а также выполнение разнообразных контрольных заданий индивидуального или группового характера (подготовка устных докладов или сообщений о результатах выполнения заданий, выполнение самостоятельных проверочных работ по итогам изучения отдельных вопросов и тем дисциплины);

2. Внеаудиторная самостоятельная работа студентов – подготовка к лекционным и семинарским занятиям, повторение и закрепление ранее изученного теоретического материала, конспектирование учебных пособий и периодических изданий, изучение проблем, не выносимых на лекции, написание тематических рефератов, выполнение практических заданий, подготовка к тестированию по дисциплине, выполнение итоговой работы.

Большое значение в преподавании дисциплины отводится самостоятельному поиску студентами информации по отдельным теоретическим и практическим вопросам и проблемам.

При планировании и организации времени для изучения дисциплины необходимо руководствоваться п. 4.1.1 или 4.1.2 рабочей программы дисциплины «Ценообразование» и обеспечить последовательное освоение теоретического материала по отдельным вопросам и темам.

Наиболее целесообразен следующий порядок изучения теоретических вопросов по дисциплине «Ценообразование»:

1. Изучение справочников (словарей, энциклопедий) с целью уяснения значения основных терминов, понятий, определений;

2. Изучение учебно-методических материалов для лекционных и семинарских занятий;

3. Изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы и электронных информационных источников;

4. Изучение дополнительной литературы и электронных информационных источников, определенных в результате самостоятельного поиска информации;

5. Самостоятельная проверка степени усвоения знаний по контрольным вопросам и/или заданиям;

6. Повторное и дополнительное (углубленное) изучение рассмотренного вопроса (при необходимости).

В процессе самостоятельной работы над учебным материалом рекомендуется составить конспект, где кратко записать основные положения изучаемой темы. Переходить к следующему разделу можно после того, когда предшествующий материал понят и усвоен. В затруднительных случаях, встречающихся при изучении курса, необходимо обратиться за консультацией к преподавателю.

При изучении дисциплины не рекомендуется использовать материалы, подготовленные неизвестными авторами, размещенные на неофициальных сайтах неделового содержания. Желательно, чтобы используемые библиографические источники были изданы в последние 3-5 лет. Студенты при выполнении самостоятельной работы могут воспользоваться учебно-методическими материалами по дисциплине «Финансы и кредит», представленными в электронной библиотеке института, и предназначенными для подготовки к лекционным и семинарским занятиям.

Перечень основных учебно-методических материалов для лекционных и семинарских занятий представлен в п. 7. рабочей программы дисциплины.

Контроль аудиторной самостоятельной работы осуществляется в форме дискуссии, собеседования. Контроль внеаудиторной самостоятельной работы студентов осуществляется в форме устного или письменного опроса.

Промежуточный контроль знаний в форме зачета осуществляется посредством письменного тестирования, включающего вопросы и задания для самостоятельного изучения.

Тема, раздел	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма	Задания для самостоятельной работы	Форма контроля
1. Теоретико-методологические основы ценообразования	10	15	21	<ul style="list-style-type: none"> - изучение и конспектирование учебных пособий и периодических изданий; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию. 	<ul style="list-style-type: none"> - беседы и круглые столы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практических заданий (кейсов); - проведение тестирования.
2. Ценообразующие факторы	10	15	21	<ul style="list-style-type: none"> - изучение и конспектирование учебных пособий и периодических изданий; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию. 	<ul style="list-style-type: none"> - беседы и круглые столы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практических заданий (кейсов); - проведение тестирования.
3. Государственная ценовая политика и регулирование цен	10	15	21	<ul style="list-style-type: none"> - изучение и конспектирование учебных пособий и периодических изданий; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию. 	<ul style="list-style-type: none"> - беседы и круглые столы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практических заданий (кейсов); - проведение тестирования.

4. Система цен	10	15	21	- изучение и конспектирование учебных пособий и периодических изданий; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию.	- беседы и круглые столы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практических заданий (кейсов); - проведение тестирования.
5. Ценовая политика предприятия и выбор ценовой стратегии	10	14	21	- изучение и конспектирование учебных пособий и периодических изданий; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию.	- беседы и круглые столы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практических заданий (кейсов); - проведение тестирования.
6. Методы ценообразования	9	14	23	- изучение и конспектирование учебных пособий и периодических изданий; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию.	- беседы и круглые столы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практических заданий (кейсов); - проведение тестирования.
ИТОГО	59	88	128		

5.2. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся отражено в п.7 рабочей программы дисциплины «Ценообразование».

6. КОМПЛЕКТЫ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

Освоение дисциплины направлено на формирование:
профессиональных компетенций

ПК-2 Способен применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала

ПК-4 Способен принимать участие в организации, координации и контроле процессов планирования производства и продаж, управления продуктом, расчета цен и обоснования ценовых стратегий, сбыта и товародвижения

Данные компетенции формируются в процессе изучения дисциплины на двух этапах:

этап 1 – текущий контроль;

этап 2 – промежуточная аттестация.

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

Оценка компетенций на различных этапах их формирования осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации, Положением о балльной и рейтинговой системах оценивания и технологической картой дисциплины (Приложение 1), принятыми в Институте.

6.2.1. Показатели и критерии оценивания компетенций на этапе текущего контроля

№ п/п	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1	Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия)	1. Посещение занятий: а) посещение лекционных и практических занятий, б) соблюдение дисциплины. 2. Работа на лекционных занятиях: а) ведение конспекта лекций, б) уровень освоения теоретического материала, в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору. 3. Работа на практических занятиях: а) уровень знания учебно-программного материала, б) умение выполнять задания, предусмотренные программой курса, в) практические навыки работы с освоенным материалом.	0-35
2	Письменное задание	1. Новизна текста: а) актуальность темы исследования; б) новизна и самостоятельность в постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (межпредметных, внутрипредметных, интеграционных); в) умение работать с исследованиями, критической литературой, систематизировать и структурировать материал; г) явленность авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений; д) стилевое единство текста, единство жанровых черт.	0-25

		<p>2. Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме письменного задания; б) соответствие содержания теме и плану письменного задания; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; д) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).</p> <p>3. Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).</p> <p>4. Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму письменного задания.</p>	
3	Практическое задание	<p>1. Анализ проблемы: а) умение верно, комплексно и в соответствии с действительностью выделить причины возникновения проблемы, описанной в практическом задании.</p> <p>2. Структурирование проблем: а) насколько четко, логично, последовательно были изложены проблемы, участники проблемы, последствия проблемы, риски для объекта.</p> <p>3. Предложение стратегических альтернатив: а) количество вариантов решения проблемы, б) умение связать теорию с практикой при решении проблем.</p> <p>4. Обоснование решения: а) насколько аргументирована позиция относительно предложенного решения практического задания; б) уровень владения профессиональной терминологией.</p> <p>5. Логичность изложения материала: а) насколько соблюдены общепринятые нормы логики в предложенном решении, б) насколько предложенный план может быть реализован в текущих условиях.</p>	0-50

*6.2.2. Показатели и критерии оценивания
компетенций на этапе промежуточной аттестации*

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачёта в виде выполнения тестирования и/или итоговой работы.

Итоговые задания разрабатываются по основным вопросам теоретического материала и позволяют осуществлять промежуточный контроль знаний и степени усвоения материала.

При проведении промежуточной аттестации студентов по дисциплине «Ценообразование» могут формироваться варианты тестов, относящихся ко всем темам дисциплины.

Оценка знаний студентов осуществляется в соответствии с Положением о балльной и рейтинговой системах оценивания, принятой в Институте, и технологической картой дисциплины

№ п/п	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1	Итоговая работа	Количество баллов за тест пропорционально количеству правильных ответов на тестовые задания. После прохождения теста суммируются результаты выполнения всех заданий для выставления общей оценки за тест.	0-25

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

*6.3.1. Типовые контрольные задания или иные материалы
на этапе текущего контроля*

Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия)

При преподавании дисциплины «Ценообразование» применяются разнообразные образовательные технологии в зависимости от вида и целей учебных занятий.

Теоретический материал излагается на лекционных занятиях в следующих формах:

- проблемные лекции;
- лекция-беседа.

Семинарские занятия по дисциплине «Ценообразование» ориентированы на закрепление теоретического материала, изложенного на лекционных занятиях, а также на приобретение дополнительных знаний, умений и практических навыков осуществления профессиональной деятельности посредством активизации и усиления самостоятельной деятельности обучающихся.

Большинство практических занятий проводятся с применением активных форм обучения, к которым относятся:

1) устный опрос студентов с элементами беседы и дискуссии по вопросам, выносимым на практические занятия;

2) групповая работа студентов, предполагающая совместное обсуждение какой-либо проблемы (вопроса) и выработку единого мнения (позиции) по ней (метод группового обсуждения);

3) контрольная работа по отдельным вопросам, целью которой является проверка знаний студентов и уровень подготовленности для усвоения нового материала по дисциплине.

На семинарских занятиях оцениваются и учитываются все виды активности студентов: устные ответы, дополнения к ответам других студентов, участие в дискуссиях, работа в группах, инициативный обзор проблемного вопроса, письменная работа.

Более подробно с содержанием лекционных занятий и формами практических занятий можно ознакомиться в п. 4.2 рабочей программы дисциплины «Ценообразование».

Письменное задание

Письменное задание (реферат) (формируемые компетенции ПК-2, ПК-4)

Цели и задачи реферата.

Целью работы является обобщение и систематизация теоретического материала в рамках исследуемой проблемы.

В процессе выполнения работы решаются следующие задачи:

1. Формирование информационной базы:

- анализ точек зрения зарубежных и отечественных специалистов в области ценообразования;
- конспектирование и реферирование первоисточников в качестве базы для сравнения, противопоставления, обобщения;

- анализ и обоснование степени изученности исследуемой проблемы;

- подготовка библиографического списка исследования.

2. Формулировка актуальности темы:

- отражение степени важности исследуемой проблемы в современной теории и практике;

- выявление соответствия задачам теории и практики, решаемым в настоящее время;

- определение места выбранной для исследования проблемы в области финансов и кредита.

3. Формулировка цели и задач работы:

- изложение того, какой конечный результат предполагается получить при проведении теоретического исследования;

- четкая формулировка цели и разделение процесса ее достижения на этапы;

- выявление особенностей решения задач (задачи - это те действия, которые необходимо предпринять для достижения поставленной в работе цели).

В результате написания реферата студент изучает и анализирует информационную базу с целью установления теоретических зависимостей, формулирует понятийный аппарат, определяет актуальность, цель и задачи работы.

Обязательными составляющими элементами реферата являются:

титульный лист;

содержание;

введение;

основное содержание, разделенное на разделы (параграфы, пункты, подпункты), расположенные и поименованные согласно плану; в них аргументировано и логично раскрывается избранная тема в соответствии с поставленной целью; обзор литературы; описание применяемых методов, инструментов, методик, процедур в рамках темы исследования; анализ примеров российского и зарубежного опыта, отражающих тему исследования и т.д.

заключение;

список использованных источников;

приложения.

Требования к оформлению письменных работ представлены в Методических указаниях к содержанию, оформлению и критериям оценивания письменных, практических и курсовых работ, утвержденных решением Научно-методического совета (протокол №8 от 07.06.2018 г.).

Номер темы для выполнения реферата определяется по таблице в Приложении 2.

Примерная тематика рефератов (формируемые компетенции ПК-2, ПК-4)

1. Себестоимость продукции как составная часть цены. Ее виды и статьи затрат (ПК-2: 31)

2. Суть и особенности процесса формирования себестоимости единицы продукции (ПК-2: 31)

3. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (ПК-2: 31)

4. Порядок формирования оптовой цены (ПК-2: 31)

5. Порядок формирования розничной цены (ПК-2: 31)

6. Особенности ценообразования в сфере услуг (ПК-2: 31)

7. Ценообразование в жилищно-коммунальном хозяйстве (ПК-2: 31)

8. Ценообразование на услуги здравоохранения (ПК-2: 31)

9. Статистические методы анализа уровня, структуры и динамики цен на продукцию и услуги (ПК-2: 32)

10. Региональные различия цен, их колеблемость и сезонность (ПК-2: 32)

11. Экономико-статистический анализ уровня и колеблемости цен на продукцию (ПК -2: 32)
12. Основы разработки ценовой политики и стратегии компании (ПК-4: 31)
13. Разработка ценовой стратегии предприятия (ПК-4: 31)
14. Формирование ценовой стратегии предприятия (ПК-4: 31)
15. Формирование ценовой политики предприятия (ПК-4: 31)
16. Ценовые стратегии и тактика ценообразования (ПК-4: 31)
17. Источники информации для построения ценовой модели (ПК-4: 32)
18. Проблема определения оптимальной цены товара (ПК-4: 32)
19. Определение оптимальной продажной цены в данной стране (ПК-4: 32)
20. Формирование ценовой политики предприятия в текущей перспективе(ПК-4: 33)
21. Цели и задачи ценовой политики в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе (ПК-4: 33)
22. Современные методы ценообразования (ПК-4: 34)
23. Методы ценообразования на современном рынке (ПК-4: 34)

Практическое задание

Практическое задание (кейс) (Приложение 3)
(формируемые компетенции ПК-2, ПК-4)

Кейс - описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Обучающиеся должны исследовать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы основываются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Цель кейса - научить обучающихся анализировать проблемную ситуацию, возникшую при конкретном положении дел, и выработать решение; научить работать с информационными источниками, перерабатывать ее из одной формы в другую.

В процессе выполнения кейса решаются следующие задачи:

- Формирование и развитие информационной компетентности;
- Развитие умений искать новые знания, анализировать ситуации;
- Развитие навыков самоорганизации, самостоятельности, инициативности;
- Развитие умений принимать решения, аргументировать свою позицию.

Обязательными составляющими элементами кейса являются:

- титульный лист;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения

Требования к оформлению практических работ представлены в Методических указаниях к содержанию, оформлению и критериям оценивания письменных, практических и курсовых работ, утвержденных решением Научно-методического совета (протокол №8 от 07.06.2018 г.).

6.3.2. Типовые контрольные задания или иные материалы на этапе промежуточной аттестации

Тестовые задания по дисциплине «Ценообразование» (формируемые компетенции ПК- 2, ПК-4) (Приложение 4)

Примерный перечень вопросов к зачету по дисциплине
«Ценообразование» (формируемые компетенции ПК-2, ПК-4)

1. Сущность цены как категории товарно-денежных отношений.
2. Общественно-необходимые затраты труда как основа цены.
3. Функции цены
4. Система цен. Классификация цен.
5. Ценообразующие факторы.
6. Основные этапы ценообразования в России.

7. Сущность и классификация издержек производства. 8. Себестоимость продукции как исходная база формирования цены.
8. Нормирование издержек производства. Метод стандарт-кост.
9. Сравнительный анализ калькулирования по полным и по сокращенным затратам. Метод директ-кост.
10. Прибыль как составной элемент цены.
11. Классификация методов ценообразования
12. Сущность, особенности и область применения затратных методов ценообразования.
13. Сущность, особенности и область применения параметрических методов ценообразования.
14. Рыночные методы ценообразования.
15. Ценообразование на новую продукцию.
16. Этапы формирования цены товара.
17. Сущность ценовой политики предприятия.
18. Выбор ценовой стратегии на предприятии.
19. Влияние региональных факторов на формирование цен.
20. Скидки и зачеты в ценообразовании.
21. «Дискриминационные» цены.
22. Анализ цен товаров конкурентов и его влияние на цену товара.
23. Методы государственного регулирования цен.
24. Субъекты государственного регулирования цен, их функции.
25. Контроль за ценами на товарных рынках.
26. Государственные органы контроля за ценами.
27. Роль антимонопольного законодательства в регулировании цен.
28. Финансы и кредит как производные стоимостные категории от цены, их взаимозависимость.
29. Налоги как элемент цены. Проблемы согласованной ценовой и налоговой политики.
30. Отраслевые особенности ценообразования.
31. Ценообразование на рынке ценных бумаг.
32. Цены в системе страхования
33. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности. Цены на экспортные и импортные товары.
34. Ценообразование на конкурсные проекты. Виды торгов.

Примерные практические задания к зачету по дисциплине «Ценообразование» (Приложение 5) (формируемые компетенции ПК-2, ПК-4)

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

Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся по дисциплине «Ценообразование» основана на использовании Положения о балльной и рейтинговой системах оценивания, принятой в институте, и технологической карты дисциплины.

№ п/п	Показатели оценивания	Шкала оценивания
Текущий контроль		
1	Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия)	0-35
2	Письменное задание (реферат)	0-25
3	Практическое задание (кейс)	0-50
<i>Итого текущий контроль</i>		75
Промежуточная аттестация		
4	Итоговая работа	25
<i>Итого промежуточная аттестация</i>		25
ИТОГО по дисциплине		100

Максимальное количество баллов по дисциплине – 100.

Максимальное количество баллов по результатам текущего контроля – 75.

Максимальное количество баллов на экзамене – 25.

Уровень подготовленности обучающегося соответствует трехуровневой оценке компетенций в зависимости от набранного количества баллов по дисциплине.

	Уровень овладения		
	Пороговый уровень	Продвинутый уровень	Превосходный уровень
Набранные баллы	50-69	70-85	86-100

Шкала итоговых оценок успеваемости по дисциплине «Ценообразование» соответствует Положению о балльной и рейтинговой системах оценивания и отражена в технологической карте дисциплины.

Зачёт

Количество баллов	Оценка
50-100	зачтено
0-49	не зачтено

Экзамен

Количество баллов	Оценка
86-100	отлично
70-85	хорошо
50-69	удовлетворительно
0-49	неудовлетворительно

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Салько М. Г., Якунина О. Г. Ценообразование в коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник. - Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2019. - 167 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611364>

2. Магомедов, М. Д. Ценообразование: учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, В. В. Строев. – 5-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 248 с.: ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684301>

Дополнительная литература:

1. Красюк И. А., Крымов С. М., Иванов Г. Г., Кольган М. В. Инновационный маркетинг [Электронный ресурс]: учебник. - Москва: Дашков и К°, 2020. - 170 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600310>

2. Новиков, А. И. Экономико-математические методы и модели: учебник / А. И. Новиков. – 4-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 532 с. : ил., табл., граф. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684328>

3. Ким, С. А. Маркетинг: учебник / С. А. Ким. – 3-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 258 с.: ил., табл., схем., граф. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684212>

4. Николаева Т. Е., Громова Е. И. Издержки в ценообразовании [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Москва: ФЛИНТА, 2019. - 51 с. - Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=603113>

5. Цахаев, Р. К. Маркетинг: учебник / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. – 6-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 550 с.: ил., табл., схем. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684283>

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО- ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Информационные ресурсы образовательной организации:

1. <http://www.sibit.sano.ru/> - официальный сайт образовательной организации.
2. <http://do.sano.ru> - система дистанционного обучения Moodle (СДО Moodle).
3. <http://www.duma.gov.ru> - Сайт Государственной Думы Федерального Собрания РФ.
4. <http://www.garant.ru/> - Справочная правовая система «Гарант».
5. <http://www.gov.ru/main/regions/regioni-44.html> - Сайт субъектов Российской Федерации.
6. <http://www.ach.gov.ru> - Счётная палата Российской Федерации.
7. <http://www.ilo.org> - Международная организация труда.
8. <http://lib.perm.ru> - электронная библиотека по различным отраслям информатики и информационных технологий.
9. <http://www.ci.ru> - электронная версия газеты «Компьютер-Информ».
10. <http://www.diss.rsl.ru/> - Электронная библиотека диссертаций РГБ.
11. <http://www.ebiblioteka.ru/> - базы данных East View.
12. <http://grebennikon.ru/> - Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников».
13. <http://menegerbook.net/> - электронная библиотека книг по менеджменту.
14. <http://www.law.edu.ru> - Российский образовательный правовой портал.
15. <http://www.openet.ru> - Российский портал открытого образования.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебный план курса «Ценообразование» предполагает в основе изучения предмета использовать лекционный материал и основные источники литературы, а в дополнение - семинарские занятия.

Кроме традиционных лекций и семинарских занятий (перечень и объем которых указаны) целесообразно в процессе обучения использовать и активные формы обучения.

Примерный перечень активных форм обучения:

- 1) беседы и дискуссии;
- 2) кейсы и практические ситуации;
- 3) индивидуальные творческие задания;
- 4) творческие задания в группах;
- 5) практические работы.

На лекциях студенты должны получить систематизированный материал по теме занятия: основные понятия системы ценообразования, факторы, методы, стратегии ценообразования.

Семинарские занятия предполагают более детальную проработку темы по каждой изучаемой проблеме, анализ теоретических и практических аспектов ценообразования. Для этого разработаны подробные вопросы, обсуждаемые на семинарских занятиях, практические задания, темы рефератов и тесты. При подготовке к семинарским занятиям следует акцентировать внимание на значительную часть самостоятельной практической работы студентов.

Для более успешного изучения курса преподавателю следует постоянно отсылать студентов к учебникам, периодической печати. Освоение всех разделов курса предполагает приобретение студентами навыков применения расчетов в области ценообразования, умение работать с научной литературой.

При изучении курса наряду с овладением студентами теоретическими положениями курса уделяется внимание приобретению практических навыков с тем, чтобы они смогли успешно применять их в своей профессиональной деятельности.

Большое значение при проверке знаний и умений придается тестированию и подготовке рефератов по темам курса.

Активные формы семинаров открывают большие возможности для проверки усвоения теоретического и практического материала.

Основная учебная литература, представленная учебниками и учебными пособиями, охватывает все разделы программы по дисциплине «Ценообразование». Она изучается студентами в процессе подготовки к семинарским и практическим занятиям, зачету. Дополнительная учебная литература рекомендуется для самостоятельной работы по подготовке к семинарским и практическим занятиям, при написании рефератов.

10. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

При подготовке и проведении учебных занятий по дисциплине студентами и преподавателями используются следующие современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:

1. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» (договор № 109-08/2021 на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям базовой коллекции ЭБС «Университетская библиотека онлайн» от 01 сентября 2021 г. (<http://www.biblioclub.ru>).

2. Интегрированная библиотечно-информационная система ИРБИС64 (договор № С 2-08-20 о поставке научно-технической продукции – Системы Автоматизации Библиотек ИРБИС64 – от 19 августа 2020 г., в состав которой входит База данных электронного каталога библиотеки СИБИТ Web-ИРБИС 64 (<http://lib.sano.ru>).

3. Справочно-правовая система КонсультантПлюс (дополнительное соглашение №1 к договору № 11/01-09 от 01.09.2009).

4. Электронная справочная система ГИС Омск.

11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Для проведения учебных занятий по дисциплине используются следующие помещения, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения:

Наименование учебных аудиторий и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность оборудованием и техническими средствами обучения
<p>Мультимедийная учебная аудитория № 102. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (17 столов, 42 стула, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя). Мультимедийное демонстрационное оборудование (проектор, экран, компьютер с выходом в Интернет, аудиокolonки - 2шт.). Программное обеспечение: Microsoft Windows 8.1 (32) Professional Russian. ID продукта 00261-80356-95595-AA367 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware; Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); Skype, версия 8.65 (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>
<p>Мультимедийная учебная аудитория № 210. для проведения занятий</p>	<p>Учебная мебель (36 столов, 74 стула, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя). Мультимедийное</p>

<p>лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>демонстрационное оборудование (проектор, экран, компьютер с выходом в Интернет, аудиокolonки - 5шт.). Программное обеспечение: Microsoft Windows XP Professional Russian, Number License: 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация) (коммерческая лицензия, отечественный производитель); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware; (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель) Kaspersky Endpoint Security – Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>
<p>Мультимедийная учебная аудитория № 211. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (27 столов, 54 стула, маркерная доска, трибуна, стол и стул преподавателя). Мультимедийное демонстрационное оборудование (проектор, экран, компьютер с выходом в Интернет, аудиокolonки - 5шт.). Программное обеспечение: Microsoft Windows XP Professional Russian, Number License: 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация); (коммерческая лицензия, отечественный производитель); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware; Kaspersky Endpoint Security – Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>
<p>Учебная аудитория № 301 - для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации.</p>	<p>Учебная мебель (15 столов, 30 стульев, доска, трибуна, стол и стул преподавателя). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации.</p>
<p>Учебная аудитория № 302 - для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных</p>	<p>Учебная мебель (15 столов, 30 стульев, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации.</p>

<p>консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации.</p>	
<p>Учебная аудитория № 303 - для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации.</p>	<p>Учебная мебель (15 столов, 30 стульев, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации.</p>
<p>Мультимедийная учебная аудитория № 304. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (22 стола, 44 стула, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя). Мультимедийное оборудование (проектор, экран, компьютер с выходом в Интернет, колонки - 2 шт.). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации. Программное обеспечение: Microsoft Windows 10 домашняя для одного языка, ID продукта: 00327-30584-64564-ААОЕМ; (коммерческая лицензия, иностранный производитель) Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация) (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель); Kaspersky Endpoint Security – Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947; 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>
<p>Лаборатория экономических дисциплин № 306 - для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий и лабораторных работ), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации.</p>	<p>Учебная мебель (23 стола, 53 стула, доска маркерная, доска информационная, трибуна, стеллаж металлический - 5 шт.). Персональные компьютеры (5 шт.), проектор, экран, принтер. Стойка кассира, рабочее место операциониста, рабочее место кредитного менеджера, рабочее место контролёра Сберегательного банка. Специализированное банковское оборудование: счетчики, сортировщик банкнот: Cassida MSD-1000, Numeron; Kisan NEWTON; Magner 175 F, Magner 150 digital, Demon EV 8650; упаковщик Impulse sealer с клише; детекторы подлинности банкнот: Ультрамаг 225 СЛ; DORS 1000, DORS 200, DORS 1300; счетчик монет: Scan Coin 303. - Лупа Vildis 10x; печати, штампы, пломбиратор, мешки для упаковки монеты; наборы демонстрационного оборудования; учебно-наглядные пособия; тематические иллюстрации. Программное обеспечение: Microsoft Windows XP Professional Russian, Number License: 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия,</p>

	<p>иностранного производителя); Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация) (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware; Kaspersky Endpoint Security – Russian Edition, лицензия № 1356181109064939827947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); 1С 8.2 АБС "Управление кредитной организацией", Договор № 043/03/016/001 от 3.10.2016 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>
<p>Мультимедийная учебная аудитория № 312 для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (50 столов, 100 стульев, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя); Мультимедийное оборудование (проектор, экран, компьютер, колонки - 2 шт.). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации. Программное обеспечение: Microsoft Windows XP Professional Russian, Number License: 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware; Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия № 1356181109064939827947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель) Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>
<p>Мультимедийная учебная аудитория № 422. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (18 столов, 36 стульев, доска маркерная, трибуна, шкаф, стол и стул преподавателя). Мультимедийное демонстрационное оборудование (интерактивная доска, компьютер с выходом в интернет, 2 аудиокolonки). Программное обеспечение: Microsoft Windows 8 Professional Russian, Number License: 61555010 OPEN 91563139ZZE1502 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация) (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель); Kaspersky Endpoint Security – Russian Edition, лицензия № 1356181109064939-827947; 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>
<p>Специальное помещение № 420 -</p>	<p>Мебель (4 стола, 4 стула, стеллажи), 4 персональных</p>

<p>помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования - компьютерного оборудования и хранения элементов мультимедийных лабораторий.</p>	<p>компьютера для системного администратора, ведущего специалиста информационного отдела, инженера-электронщика, 10 серверов. Паяльная станция, стеллаж, 15 планшетных компьютеров, наушники для лингафонного кабинета, запасные части для компьютерного оборудования.</p>
<p>Специальное помещение № 003 - помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.</p>	<p>Станок для сверления, угловая шлифовальная машина, наборы слесарных инструментов для обслуживания учебного оборудования, запасные части для столов и стульев. Стеллаж, материалы для сопровождения учебного процесса.</p>
<p>Аудитория для самостоятельной работы студентов № 305. помещение для самостоятельной работы обучающихся, научно-исследовательской работы обучающихся, курсового проектирования (выполнения курсовых работ)</p>	<p>Учебная мебель (10 столов одноместных, 3 круглых стола, 27 стульев, доска маркерная, доска информационная, трибуна, стеллаж - 2 шт., стол и стул преподавателя). Мультимедийное оборудование (проектор, экран, компьютер с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института, колонки - 2 шт.). Ноутбук DELL - 8 шт. Ноутбук HP - 2 шт. Персональный компьютер - 1 шт. СПС «Консультант Плюс». Программное обеспечение: Microsoft Windows 10 Pro Russian, Number License: 69201334 OPEN 99384269ZZE1912 (коммерческая лицензия, иностранный производитель) ; Microsoft Office 2016 standart Win64 Russian, Number License 67568455 OPEN 97574928ZZE1810 (коммерческая лицензия, иностранный производитель) ; Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель); Kaspersky Endpoint Security – Russian Edition, лицензия № 1356181109 064939827947; (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); 2GIS, лицензия freeware. (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно- образовательную среду организации.</p>
<p>Аудитория для самостоятельной работы студентов № 413. библиотека (читальный зал), помещение для самостоятельной работы обучающихся, научно-исследовательской работы обучающихся, курсового проектирования (выполнения курсовых работ)</p>	<p>Учебная мебель (9 столов, 23 стула, мягкая зона). Персональные компьютеры с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института - 6 шт. Программное обеспечение: Microsoft Windows 8.1 Pro Russian, Number License: 63726920 OPEN 91563139ZZE1502 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Windows 10 Pro Number License 67568455 OPEN 97574928ZZE1810 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office 2007 standart Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2019 Number License 67568455 OPEN 97574928ZZE1810 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus (коммерческая лицензия, отечественный производитель); Adobe Acrobat Reader (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель); Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия №</p>

1356-181109-064939-827-947(коммерческая лицензия, отечественный производитель); 2GIS (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.

Для проведения учебных занятий по дисциплине используются следующие комплекты лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Наименование	Основание	Описание
Consultant Plus	Доп.соглашение №1 к договору № 11/01-09 от 01.09.2009	ЭСС Консультант+
1С 8.2	Акт приема-передачи 13/00000000901 от 27.02.2013 г.	Пакет конфигураций 1С для учебных учреждений:
1С 8.2	Акт приема-передачи 13/00000000901 от 27.02.2013 г.	Конфигурация "Бухгалтерия предприятия".
1С 8.2	Акт приема-передачи 13/00000000901 от 27.02.2013 г.	Конфигурация "Управление торговлей", редакция 11, версия 11.0.8.
Microsoft Office Professional Plus 2013	Open License 62668528	Пакет электронных редакторов
Microsoft Office Standard 2016	Open License 66020759	Пакет электронных редакторов
Microsoft Office Standard 2013	Open License 637269920	Пакет электронных редакторов
Microsoft Office Standard 2007	Open License 42024141	Пакет электронных редакторов
Microsoft Project 2010	Акт № ГАРТ0006235 от 25.04.2012 г	Пакет электронных редакторов
Adobe Acrobat Reader	Freeware	Пакет программ для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF

12. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных технологий:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорнодвигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Эти средства могут быть предоставлены вузом или могут использоваться собственные технические средства. Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на выполнение заданий текущего контроля. Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и обучающихся инвалидов устанавливается с учётом индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

Технологическая карта дисциплины

Наименование дисциплины	Ценообразование
Количество зачетных единиц	4
Форма промежуточной аттестации	Зачет

№	Виды учебной деятельности студентов	Форма отчетности	Баллы (максимум)
Текущий контроль			
1	Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия)		
2	Выполнение письменного задания (реферат)	Письменная работа	
3	Выполнение практического задания (кейс)	Письменная работа	
Промежуточная аттестация			
4	Выполнение итоговой работы	Итоговая работа, тест	
Итого по дисциплине:			100

« ____ » _____ 20__ г.

Преподаватель

(уч. степень, уч. звание, должность, ФИО преподавателя)

/

Подпись

Номер темы для выполнения реферата определяется по таблице:

Первая буква фамилии студента	№ темы реферата
А	1.
Б	2.
В	3.
Г	4.
Д	5.
Е, Ё	6.
Ж	7.
З	8.
И	9.
К	10.
Л	11.
М	12.
Н	13.
О	14.
П	15.
Р	16.
С	17.
Т	18.
У	19.
Ф	20.
Х - Ч	21.
Ш, Щ	22.
Э-Я	23.

Практическое задание (кейс)(формируемые компетенции ПК-2, ПК-4)**Таблица выбора варианта выполнения кейса**

	Количество баллов
<u>Задание 1</u>	<u>10 баллов</u>
<u>Задание 2</u>	<u>10 баллов</u>
<u>Задание 3</u>	<u>30 баллов</u>

Задача 1 (ПК-2: У1,2)

Известны следующие данные:

НДС 18 % к свободной отпускной цене (без НДС) изделия. Свободная отпускная цена (с НДС) - 1000 руб. Оптовая надбавка -10 %. Торговая надбавка – 30 %.

Определите:

- свободную розничную цену изделия при условии, что товар поступает в розничную торговую сеть через оптовую базу;
- прибыль промышленного предприятия от реализации изделия по свободным отпускным ценам. Прибыль равна 10% от себестоимости.
- составьте структуру свободной розничной цены.

Себест.	Прибыль произв.	НДС	Розничная надбавка	НДС
Чистая цена				
Оптовая цена				
Розничная цена				

4. Структуру розничной цены

Элементы цены	Сумма	%
Себестоимость		
Прибыль		
Розничная надбавка		
Величина НДС		
Итого розничная цена		

Задача 2 (ПК-2: У3)

Цена одного изделия, выпускаемого предприятием (Ц) равна 450 руб.

Постоянные расходы (Зпост) включают:

- зарплату административно-управленческого персонала с отчислениями – 110 000 руб.,
- коммунальные платежи – 25 000 руб.,
- амортизация – 100 000 руб.,
- прочие постоянные затраты – 70 000 руб.

Переменные расходы, при объеме продукции 1000 штук, распределяются следующим образом:

Переменный расход на ед. продукции	Цена ед. продукции, руб. (Зперем ед)	Объем производства, шт.	Сумма, руб.
материалы	260	1 000	260 000
Зарплата рабочих и отчисления с нее	90	1 000	90 000
Итого:	350		350 000

Определите точку безубыточности.

Задание 3. КЕЙС - Ценовая политика для бизнес-ланча (ПК-4: У1,2,3,4)

Только 10% посетителей отеля пользуются услугами ресторана. Это обеспечивает среднюю загрузку в 3 %, что является очень низким значением. Для привлечения в ресторан сторонних посетителей, не проживающих в отеле, отделом маркетинга было решено предложить услугу «Бизнес-ланча». Ожидается, что к нам придут сотрудники близлежащих офисов и предприятий. Было проведено маркетинговое исследование ближайшего конкурента по территориальному расположению и предлагаемому ассортименту (стоимость стандартного бизнес-ланча 350 руб.). Результаты представлены в табл.

Таблица Результаты маркетингового исследования

Наименование фактора	Значимость фактора (1 – 10)	Оценка конкурента	Оценка нашего предложения
Качество продуктов	10	6	10
Предлагаемый ассортимент	8	8	6
Вежливость персонала	8	10	10
Скорость обслуживания	6	10	7
Вкус	10	7	10
бонусная программа	5	1	5
оформление блюд	5	1	8
Атмосфера	7	8	8
Качество приготовления	10	6	9

Задание:

1. Определите ценовые ожидания потребителей по результатам исследования.
2. Определите цели, задачи и тип ценовой политики.
3. Определите тип ценовой стратегии, каковы варианты ее изменения.
4. Предложите ценовые решения в отношении конкурентов исходя из выбранной ценовой стратегии.
5. Определите возможную цену бизнес-ланча в ресторане отеля, исходя из соотношения качественных параметров по сравнению с конкурентами.

Итоговый тест по дисциплине «Ценообразование»

- 1. Базисное условие цены FCA предполагает сдачу товара:**
 - а) в порту назначения
 - б) в порту отправления
 - в) первому перевозчику в поименованном пункте
 - г) экспедитору в поименованном пункте
- 2. Более высокую цену можно установить, если спрос ...**
 - а) единичной эластичности
 - б) неэластичный
 - в) сезонный
 - г) эластичный
- 3. В группу условий совершенной конкуренции входит условие:**
 - а) имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара
 - б) информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна
 - в) отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль для нового производителя и нет препятствия для выхода их из отрасли
 - г) товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя
- 4. В какую сторону цена может отклоняться от стоимости:**
 - а) цена всегда выше стоимости
 - б) цена всегда равна стоимости
 - в) цена может быть выше или ниже стоимости
 - г) цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях
- 5. Верхняя граница цены определяется ...**
 - а) затратами и максимальной прибылью
 - б) спросом
 - в) суммой внешних и внутренних затрат
 - г) суммой постоянных и переменных затрат
- 6. Виды себестоимости:**
 - а) полная
 - б) производственная
 - в) производственная
 - г) реализационная
 - д) рыночная
 - е) среднеотраслевая
 - ж) цеховая
- 7. Виды цен в зависимости от территории действия:**
 - а) гибкие
 - б) единые
 - в) зональные
 - г) контрактные
 - д) местные
 - е) рыночные
 - ж) справочные
- 8. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции:**
 - а) распределительной
 - б) регулирующей
 - в) стимулирующей

г) учетно-измерительной

9. Государство устанавливает нижний лимит цен для ...

- а) обеспечения необходимой прибыли организациям
- б) решения социальных вопросов
- в) стимулирования инновационной деятельности
- г) фискальных целей

10. Декларирование цен – это ...

- а) вид ценовой стратегии
- б) форма государственного контроля за ценами на продукцию
- в) организаций-монополистов
- г) форма ценовой дискриминации
- д) форма ценовой конкуренции

11. Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов:

- а) зависимость равна 1
- б) обратно пропорциональная
- в) прямо пропорциональная
- г) такой зависимости не прослеживается

12. Закупочные цены используются для ...

- а) реализации промышленной продукции организациям
- б) реализации сельхозпродукции населению
- в) реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и организациям в больших объемах
- г) скупки сырья и материалов у организаций

13. Затратный подход к ценообразованию основан на учёте ...

- а) всех фактических затрат на производство и сбыт товаров
- б) зависит от спроса населения на товар
- в) постоянных затрат на производство товара
- г) прямых затрат на производство товара

14. Когда потолок цен устанавливается ниже равновесной цены, возникает ...

- а) дефицит
- б) избыток
- в) изменение предложения
- г) изменения объема продаж

15. Маржинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара ...

- а) качество
- б) полезность
- в) предельную полезность
- г) редкость

16. На рынке свободной конкуренции организация придерживается:

- а) адаптивной политики цен
- б) маркетингового ценообразования
- в) политики доминирующего лидерства
- г) политики приспособления к ведущим конкурентам

17. Недостатки методов затратного ценообразования:

- а) игнорирование информации о поведении конкурентов
- б) игнорирование информации о поведении покупателей
- в) недостоверность исходных данных
- г) сложность сбора информации

18. Определите переменные издержки единицы продукции (руб.), при условии, что точка безубыточности равна 500 ед., годовая сумма постоянных издержек составляет 70000 руб., цена продукции – 200 руб.:

- а) 140

- б) 2,5
- в) 350
- г) 60

19. Определите точку безубыточности (шт.), если известно, что годовая сумма постоянных издержек составляет 56000 руб., цена продукции – 300 руб., переменные издержки – 100 руб.:

- а) 140
- б) 187
- в) 280
- г) 560

20. Определить оптовую цену предприятия при условии, что полная себестоимость изделия составляет 350 руб., а норма прибыли 30%, НДС 10%:

- а) 455
- б) 500
- в) 536,9
- г) 590

21. Основной метод установления цен:

- а) «снятия сливок»
- б) захват потребительского излишка
- в) максимум прибыли
- г) обеспечение безубыточности
- д) средние затраты плюс прибыль

22. Переменные затраты на единицу продукции ...

- а) зависят от постоянных затрат
- б) остаются неизменными
- в) снижаются в зависимости от объёма производства
- г) увеличиваются, если объём производства растёт

23. Под монополистической конкуренцией понимают такую структуру рынка, при которой:

- а) взаимодополняемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей
- б) взаимодополняемые товары производятся небольшим числом независимых друг от друга производителей
- в) взаимозаменяемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей
- г) все товары производятся в условиях конкуренции

24. Показатель рентабельности продаж товара прямо пропорционален ...

- а) величине косвенных налогов
- б) прибыли от реализации товара
- в) себестоимости товара
- г) ценовым надбавкам

25. Политика фиксированных цен заключается в продаже товара по ценам ...

- а) все ответы верны
- б) ниже себестоимости
- в) определяемым торговым посредником
- г) утверждённым руководством организации

26. Полная себестоимость продукции включает ...

- а) альтернативные расходы
- б) маржинальные расходы
- в) производственную себестоимость и расходы на продажу
- г) только производственную себестоимость

27. При базисном условии цены FAS морская транспортировка осуществляется:

- а) на риск и за счет покупателя
- б) на риск и за счет продавца
- в) на риск покупателя, но за счет продавца
- г) на риск продавца, но за счет покупателя

28. При заключении контракта на условия поставки по цене СРТ обязанности продавца считаются выполненными:

- а) в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте
- б) при передаче товара первому перевозчику
- в) при передаче товара экспедиторской компании
- г) при погрузке товара в железнодорожный вагон

29. При каких базисных условиях поставки у продавца возникают издержки по транспортировке экспортных грузов за рубежом?

- а) CIF (CFR)
- б) DAF
- в) DEQ
- г) FOB

30. При условиях цены FCA, где поименованным пунктом является аэропорт, ответственность продавца заканчивается:

- а) верны ответы «а» и «в»
- б) при передаче груза воздушному перевозчику в аэропорту отправления
- в) при погрузке товара на воздушное транспортное средство
- г) при получении товара покупателем в аэропорту назначения

31. Признаки мировой цены – это ...

- а) высокие экспортно-импортные тарифы
- б) наличие информации в печати
- в) платежи в свободно конвертируемой валюте
- г) представительность
- д) регулируемость уровня цен государствами
- е) совершение крупных экспортных и импортных сделок

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

- а) затрат на производство
- б) оптовой цены предприятия
- в) отпускной цены на продукцию производственного назначения
- г) розничной цены потребительских товаров

33. Публикуемые (справочные) цены, как правило, являются ценами ...

- а) взаимозачёта
- б) обмена
- в) предложения
- г) спроса

34. Пути снижения себестоимости:

- а) использование «черной» бухгалтерии
- б) переход на другую систему уплаты налогов
- в) применение ресурсосберегающих технологий
- г) снижение производительности труда
- д) снижение трудоемкости продукции

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

- а) объём реального производства и потенциальные возможности организации
- б) объём спроса на товар и объём его предложения
- в) прибыль и затраты на производство товара
- г) рентабельность и затраты на производство товара

36. Разность между выручкой от продаж продукции и переменными затратами....

- а) валовая прибыль

- б) маржинальная прибыль
- в) чистая прибыль
- г) чистый доход

37. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это ...

- а) нижний порог цены для участника сделки
- б) цена другой сходной сделки на сходный товар
- в) цена, оглашенная в справочных каталогах и рекламных проспектах
- г) цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар

38. Регулирование государством цен посредством установления условий ценообразования осуществляется в формах ...

- а) государственного контроля за монопольными ценами
- б) замораживания цен
- в) установления государственных преysкурантных цен
- г) установления максимального уровня разового повышения цен

39. Регулирование цен на продукцию монополистов может осуществляться в форме применения ... цен.

- а) предельных
- б) преysкурантных
- в) сезонных
- г) скользящих

40. Регулируемая система цен в основном применяется ...

- а) в отраслях с естественной монополией
- б) на мировом рынке
- в) на потребительском рынке
- г) на рынках средств производства

41. Регулируемые цены отличаются от свободных цен по ...

- а) абсолютным показателям
- б) конъюнктуре мирового рынка
- в) натуральным показателям
- г) степени и характеру вмешательства государства в ценообразование

42. Сезонность может привести на рынке к ...

- а) колебаниям розничных цен
- б) стабильности розничных цен
- в) шокам предложения
- г) шокам спроса

43. Спрос можно считать неэластичным, если:

- а) при изменении цены спрос не изменится
- б) при несущественном снижении цены спрос увеличится значительно
- в) при постоянной цене изменяется спрос
- г) при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно

44. Статьи калькуляции расчётной базы цены, относящиеся к прямым расходам:

- а) коммерческие расходы
- б) общехозяйственные расходы
- в) сырьё и материалы
- г) топливо и энергия на технологические цели

45. Стратегия низких цен используется ...

- а) для прорыва на рынок
- б) для товаров, выпускаемых в небольших объемах
- в) при больших финансовых затратах
- г) при масштабном выпуске продукции

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

- а) «снятия сливок»

- б) дифференцированных цен
- в) проникновения на рынок
- г) следования за лидером

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

- а) премиального ценообразования
- б) скидок
- в) скорейшего возврата средств
- г) ценового прорыва

48. Тарифы как цены на услуги могут быть ...

- а) макроэкономическими
- б) маржинальными
- в) оптовыми
- г) розничными

49. Точка безубыточности – это:

- а) все ответы верны
- б) объем производства, при котором производитель работает без убытков
- в) правильного ответа нет
- г) уровень затрат, необходимый для производства продукции
- д) цена, при которой организация начинает получать прибыль

50. Цена спроса – это ...

- а) максимальная цена за товар
- б) минимальная цена, которую покупатель согласен заплатить
- в) средняя цена за товар
- г) цена, по которой совершается сделка

Образец практического задания к зачету по дисциплине «Ценообразование»
(формируемые компетенции ПК-2, ПК-4)

Задача 1 (ПК-2: У1,2)

Себестоимость изделия составляет 1200 руб., а прибыль предприятия-изготовителя 30 % от себестоимости. Ювелирное изделие поступает в розничную сеть без посредников. Торговая надбавка 20 % от свободной отпускной цены, НДС – 18 %.

Определите:

1. свободную розничную цену изделия при условии, что товар поступает в розничную торговую сеть через оптовую базу;
2. прибыль промышленного предприятия от реализации изделия по свободным отпускным ценам.
3. составьте структуру свободной розничной цены.

Себест.	Прибыль произв.	НДС	Розничная надбавка	НДС
Чистая цена				
Оптовая цена				
Розничная цена				

4. Структуру розничной цены

Элементы цены	Сумма	%
Себестоимость		
Прибыль		
Розничная надбавка		
Величина НДС		
Итого розничная цена		

Задача 2 (ПК-2: У3)

Постоянные затраты магазина (Зпост) составляют включают:

- зарплату продавцов и отчисления с нее – 150 000 руб.,
- арендные платежи – 100 000 руб.,
- «коммуналку» - 20 000 руб.,
- рекламные расходы – 15 000 руб.

Переменные затраты (Зперем) составляют 550 000 руб. Они образуются из средней закупочной цены за единицу товара (1000 руб.) и планируемого объема продаж – 550 единиц.

Выручка магазина (В) равна 2 200 000 руб.

Рассчитать при какой выручке магазин выйдет на безубыточный «нулевой» уровень.

Задание 3. (ПК-4: У1,2,3,4)

Деятельность отеля "Мечта" характеризуют следующие данные:

- | | | |
|-----------------------|------------|-------------|
| Номера | Количество | Цена/сутки |
| 1-местный категории А | 20 | / 2000 руб. |
| 1-местный категории Б | 20 | / 2200 руб. |
| 2-местный | 40 | / 3500 руб. |
| Полулюкс | 10 | / 3500 руб. |
| Люкс | 10 | / 5000 руб. |

Задание:

1. Оценить ценовую политику отеля, если постоянно остается невостребованными до половины 2-местных номеров и до 30% номеров "люкс".
2. Определите возможные варианты изменения ценовой стратегии, каковы варианты ее изменения.

Лист регистрации изменений, дополнений и ревизий документа

№ п/п	Дата внесения изменения	Документ, на основании которого внесено	Краткое содержание изменения
1	2	3	4
1	01.09.2021 г.	Протокол решения УС № 1 от 01.09.2021 г.	Внесение изменений в федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования (Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 26 ноября 2020 г. № 1456)
2	26.01.2022 г.	Протокол решения УС № 6 от 26.01.2022 г.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Актуализация комплектов оценочных материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине; 2. Актуализация перечня основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины; 3. Актуализация перечня ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины; 4. Актуализация методических указаний для обучающихся по освоению дисциплины; 5. Актуализация перечня современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем; 6. Актуализация материально-технического и программного обеспечения, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине.
3	31.08.2022	Протокол решения УС № 13 от 31.08.2022 г.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Утверждение Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06 апреля 2021 г. № 245); 2. Актуализация документов, регламентирующих содержание и организацию образовательного процесса при реализации ОПОП ВО по направлению подготовки.

--	--	--	--