

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПРОФСОЮЗОВ»

Кафедра Экономики и управления

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СКС

Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования программы бакалавриата
по направлению подготовки

38.03.02 «Менеджмент»

Профиль подготовки
«Менеджмент организаций социально-культурной сферы»

Квалификация:

Бакалавр

Согласовано:

Руководитель ОПОП по направлению
38.03.02 – «Менеджмент»

Профиль «Управление проектами»
доцент _____ Н.В.Маслова

Рассмотрена и утверждена на заседании кафедры
« 19 » мая 2022 г., протокол № 10

Зав. кафедрой _____ Е.Г.Хольнова

Рекомендована решением
Методического совета

«25» июня 2022 г., протокол №6

Секретарь МС _____ К.В. Газина

Автор-разработчик:

доцент _____ О.И. Жулева

Санкт-Петербург

СТРУКТУРА

1. Цель и задачи освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОПОП
3. Требования к результатам освоения дисциплины
4. Тематический план изучения дисциплины
5. Содержание разделов и тем дисциплины
6. План практических (семинарских) занятий
7. Образовательные технологии
8. План самостоятельной работы студентов
9. Контроль знаний по дисциплине
10. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины
11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

1. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов
2. Методические рекомендации по подготовке к практическим (семинарским) занятиям
3. Методические рекомендации по написанию контрольных работ
4. Методические рекомендации по написанию курсовой работы

Оценочные и методические материалы

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы
2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, шкал оценивания
3. Типовые контрольные задания и методические материалы, процедуры оценивания знаний, умений и навыков

Глоссарий

Методические рекомендации для преподавателя по дисциплине

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель - формирование у студентов основных понятий и представлений о методологии и стратегии в области ценообразования организациях социально-культурной сферы в условиях рыночной экономики.

Основные задачи дисциплины:

- изучение форм и методов проведения ценовой политики предприятий и государства;
- получение практических навыков по исследованию конъюнктуры рынка и динамике цен, выбору маркетинговой стратегии цен, проведению контрактных соглашений по обоснованию базовой цены и условий платежа.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП:

Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№ тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых дисциплин							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Маркетинг в СКС	+	+	+	+	+	+	+	+
2.	Экономический анализ деятельности организаций						+	+	
3.	Оценка бизнеса							+	+
3.	Экономика организаций	+	+	+	+	+	+	+	+

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций с установленными к ним индикаторами:

Компетенции и индикаторы их достижения

Категория компетенций	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организации	ПК-2.1. 1. <i>Знать по разделу «Цена и система цен»:</i> понятие цены, виды цен, основные элементы цены ПК-2.1.2. <i>Знать по разделу «Основы ценообразования»:</i> основные факторы ценообразования и их классификации, основные методы ценообразования, понятие издержек, состав издержек, виды издержек для целей ценообразования, методы калькулирования себестоимости, показатели рентабельности предприятия (фирмы), понятие и цели ценовой политики как элемента общей стратегии фирмы, ценовые стратегии, формы ценовой политики, Основные методы установления цены, виды отклонений фирмы от ценовой политики, сущность государственного регулирования цен в условиях рыночных отношений, цели и задачи государственного регулирования, методы регулирования цен.
	ПК-2.2.1. <i>Уметь: по разделу «Цена и система цен»:</i> различать цену как экономическую и юридическую категории, формулировать сущность цен и их назначение, функции цен, задачи, функции, принципы и основные концепции ценообразования, роль цен в рыночной экономике, классифицировать цены по различным критериям, , уметь определить состав цены, структуру цены, различать основные элементы цены.
	ПК-2.2.2 <i>Уметь по разделу «Основы ценообразования»:</i> определять воздействие основных факторов ценообразования на цену, применять основные методы ценообразования, рассчитывать издержки для целей ценообразования, применять методы калькулирования себестоимости, рассчитывать показатели

	рентабельности предприятия (фирмы), определять основные направления ценовой политики как элемента общей стратегии фирмы, применять ценовые стратегии и формы ценовой политики, рассчитывать и применять виды отклонений фирмы от ценовой политики, определять способы государственного регулирования цен в условиях рыночных отношений и их последствия для компании.
	ПК-2.3. Владеть терминологией и навыками самостоятельного добывания знаний, решения задач в области ценообразования; методиками ценообразования, владеть навыками их применения при принятии управленческих решений в сфере ценообразования

Знания, умения и навыки характеризуют этапы формирования компетенций и обеспечивают достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

4. Тематический план изучения дисциплины

См. приложение

5. Содержание разделов и тем дисциплины

РАЗДЕЛ 1. ЦЕНА И СИСТЕМА ЦЕН

Тема 1. Цена как экономическая категория

Цена, стоимость, свойство цены. Сущность цен и их назначение. Функции цен. Цены и ценообразование. Задачи, функции, принципы и основные концепции ценообразования. Роль цен в рыночной экономике.

Тема 2. Классификация цен и их система

Классификация цен в соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения. Классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов. Классификация цен в зависимости от степени новизны товара. Классификационный признак: степень свободы цен от воздействия государства при их определении. Классификация цен в зависимости от территории действия. Система цен.

Тема 3. Структура цены

Состав цены, структура цены. Основные элементы цены. Себестоимость в составе цены, Наценки (скидки) посредников, налоги в составе цены. Прибыль в составе цены. Состав оптовой (отпускной) цены промышленности. Состав розничной цены. Издержки производства в составе цены.

РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СКС

Тема 4. Ценообразующие факторы

Понятие ценообразующих факторов. Их классификация. Внутренние факторы – мероприятия, связанные с управлением затратами, формирование оптимальной номенклатуры фирмы, совершенствование маркетинговых исследований рынка, привлечение финансовых ресурсов и их эффективное использование, обоснованное формирование и использование ценовой политики фирмы, совершенствование организационного механизма предприятия. Внешние факторы- спрос и предложение, государственное регулирование цен, использование системы таможенных пошлин на экспортные и импортные товары, установление минимальной оплаты труда, проведение антимонопольной политики, инфляционные процессы, уровень благосостояния народа, вкусы и предпочтения потребителей.

Тема 5. Методы ценообразования

Понятие методики ценообразования, методов ценообразования. Классификация методов ценообразования. Затратные методы - полных издержек; прямых затрат; предельных издержек; на основе анализа безубыточности; учета рентабельности инвестиций; надбавки к цене. Рыночные методы - рыночные методы с ориентацией на потребителя, Методы ценообразования, основанные на воспринимаемой ценности товара, методы с ориентацией на спрос, методы расчета цены с ориентацией на конкуренцию. Параметрические методы -

метод удельных показателей; метод регрессионного анализа; агрегатный метод; балловый метод.

Тема 6. Издержки и прибыль, их роль в формировании цен

Понятие издержек. Взаимосвязь и взаимовлияние издержек и цены. Состав издержек. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и его роль в формировании издержек. Особенности формирования себестоимости в условиях рынка. Способы группировки затрат, включаемых в себестоимость. Виды издержек для целей ценообразования. Методы калькулирования себестоимости. Прибыль в условиях рыночной экономики и ее связь с ценой. Особенности формирования прибыли в условиях рынка. Показатель рентабельности предприятия (фирмы).

Тема 7. Ценовая политика организации в условиях рынка

Ценовая политика как элемент общей стратегии фирмы. Стратегические и тактические аспекты ценовой политики. Ценовые стратегии. Стратегии премиального ценообразования (снятие сливок), стратегия ценового прорыва (пониженных цен), стратегия нейтрального ценообразования, премиум-стратегия дорогих товаров, стратегия глубокого проникновения на рынок, стратегия преимуществ, стратегия показного блеска, стратегия средних цен, стратегия доброкачественности, стратегия ограбления, стратегия завышенных цен, стратегия дешевых товаров (дискаунт). Формы ценовой политики. Основные методы установления цены: метод полных издержек и метод прямых затрат. Стадии в «жизненном цикле» товара и цены. Совершенная и несовершенная конкуренция и ценообразование. Виды отклонений фирмы от ценовой политики. Страхование цены. Оговорки, включаемые в договоры купли-продажи: а) о возможности повышения или снижения издержек; б) о колебаниях цены.

Тема 8. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений

Сущность государственного регулирования цен в условиях рыночных отношений. Цели и задачи государственного регулирования. Методы регулирования: прямые методы – замораживание цен, установление фиксированных цен и тарифов, становление возможного предела роста цены за определенный период времени (минимального или максимального), установление предельного норматива рентабельности, установление предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надбавок, декларирование цен, установление паритетных цен, установление рекомендательных цен. Косвенные методы - . проведение государственных закупок; установление налогов и налоговых ставок; регулирование денежного обращения и кредита; регулирование государственных расходов; политика государственных инвестиций; установление норм амортизации; регулирование валютного курса.

6. План практических (семинарских) занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Наименование и содержание практических (семинарских) занятий, литература для подготовки к занятиям	Формируемые компетенции	Формы контроля усвоения знаний
РАЗДЕЛ 1. ЦЕНА И СИСТЕМА ЦЕН				
1.	Цена как экономическая категория	Тема: Цена как экономическая категория <i>Содержание занятия:</i> задачи, функции, принципы и основные модели ценообразования. Роль цен в рыночной экономике Вопросы для обсуждения: 1. В чем состоит отличие понятий цена и стоимость? 2. Перечислите и кратко	ОПК-4	Опрос, дискуссия

		<p>охарактеризуйте свойства цены.</p> <p>3.Перечислите основные функции цен. Охарактеризуйте каждую из них.</p> <p>4.В чем состоит суть основных концепций ценообразования? Основные преимущества и недостатки каждой концепции.</p> <p>5.Какова роль цен в рыночной экономике?</p> <p><i>Литература:</i> 1-6</p>		
2.	Классификация цен и их система	<p>Тема: Классификация цен и их система</p> <p><i>Содержание</i> занятия: классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов</p> <p><i>Вопросы для обсуждения:</i></p> <p>1.Классификация цен в соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения.</p> <p>2.Классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов.</p> <p>3.Классификация цен в зависимости от степени новизны товара.</p> <p>4.Классификационный признак: степень свободы цен от воздействия государства при их определении.</p> <p>5.Классификация цен в зависимости от территории действия. Система цен.</p> <p>6.Франкирование цен.</p> <p><i>Литература:</i> 1-6</p>	ОПК-4	Опрос, выполненные практические задания, тестирование
3.	Структура цены	<p>Тема: Структура цены</p> <p><i>Содержание</i> занятия: решение задач</p> <p><i>Вопросы для обсуждения:</i></p> <p>1.Перечислите основные элементы цены.</p> <p>2.Дайте краткую характеристику каждого из них.</p> <p>3.Какие налоги и в какой последовательности включаются в цену товара?</p> <p><i>Литература:</i> 1-6</p>	ОПК-4	Опрос, выполненные практические задания, тестирование

РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СКС

4.	Ценообразующие факторы	<p>Тема: Ценообразующие факторы</p> <p><i>Содержание занятия:</i> классификации и характеристики ценообразующих факторов</p> <p><i>Вопросы для обсуждения:</i> 1. Понятие ценообразующих факторов. 2. Перечислите внутренние факторы и кратко их охарактеризуйте. 3. Перечислите внешние факторы и дайте их характеристику. 4. Эластичность спроса и предложения как ценообразующий фактор.</p> <p><i>Тематика докладов:</i> 1. Совершенствование маркетинговых исследований рынка 2. Формирование оптимальной номенклатуры 3. Использование системы таможенных пошлин на экспортные и импортные товары.</p> <p><i>Литература:</i> 1-6</p>	ОПК-4	Опрос, доклады выполненные практические задания
5.	Методы ценообразования	<p>Тема: Методы ценообразования</p> <p><i>Содержание занятия:</i> решение задач</p> <p><i>Вопросы для обсуждения:</i> 1. Понятие методики ценообразования, методов ценообразования. 2. Классификация затратных методов ценообразования. 3. Рыночные методы ценообразования. 4. Параметрические методы.</p> <p><i>Литература:</i> 1-6</p>	ОПК-4	Опрос, выполненные практические задания
6.	Издержки и прибыль, их роль в формировании цен	<p>Тема: Издержки и прибыль, их роль в формировании цен</p> <p><i>Содержание занятия:</i> решение задач, выполнение индивидуальных заданий</p> <p><i>Вопросы для обсуждения:</i> 1. Опишите взаимосвязь и взаимовлияние издержек и цены.</p>	ОПК-4	Опрос, выполненные практические задания

		<p>2.Каковы особенности формирования себестоимости в условиях рынка?</p> <p>3.Опишите способы группировки затрат, включаемых в себестоимость.</p> <p>4.Виды издержек для целей ценообразования.</p> <p>5.Опишите методы калькулирования себестоимости.</p> <p>6.Охарактеризуйте особенности формирования прибыли в условиях рынка.</p> <p>7.Как рассчитываются показатели рентабельности предприятия (фирмы)?</p> <p><i>Литература: 1-6</i></p>		
7.	Ценовая политика организации в условиях рынка	<p>Тема: Ценовая политика организации в условиях рынка</p> <p><i>Содержание занятия:</i> выполнение индивидуальных заданий, решение задач.</p> <p><i>Вопросы для обсуждения:</i></p> <p>1.Ценовая политика как элемент общей стратегии фирмы.</p> <p>2.Стратегические и тактические аспекты ценовой политики.</p> <p>3.Опишите основные ценовые стратегии.</p> <p>4.От чего зависит выбор ценовой стратегии?</p> <p>5.Перечислите и кратко охарактеризуйте формы ценовой политики.</p> <p>6.Стадии в «жизненном цикле» товара и цены.</p> <p>7.Какие виды отклонений фирмы от ценовой политики Вы можете назвать?</p> <p><i>Литература: 1-6</i></p>	ОПК-4	Опрос, выполненные практические задания
8.	Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений	<p>Тема: Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений</p> <p><i>Содержание:</i> методы государственного регулирования цен</p> <p><i>Вопросы для обсуждения:</i></p> <p>1.Методика анализа цеховых и общезаводских расходов в</p>	ОПК-4	Опрос, выполненные практические задания, тестирование

	<p>целом и по отдельным статьям затрат.</p> <p>2. Оценка выполнения плана по коммерческим расходам.</p> <p>3. Источники и методика определения резервов снижения себестоимости продукции.</p> <p>4. Порядок подсчета резервов сокращения производственных и коммерческих расходов, увеличения выпуска продукции и суммы дополнительных затрат на их освоение.</p> <p><i>Литература: 1-6</i></p>		
--	---	--	--

7. Образовательные технологии.

При проведении учебных занятий по дисциплине для успешного освоения применяются различные образовательные технологии, которые обеспечивают развитие навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств.

Методы / Формы	Лекции (Л)	Семинарские занятия (С)
Диалого - дискуссионное обсуждение проблем	+	+
Работа в команде		+
Решение ситуационных задач		+
Поисковый метод (поиск материалов для написания рефератов и эссе, подготовки докладов и сообщений, сбор материалов для выполнения практических заданий)		+

8. План самостоятельной работы студентов

№ п/п	Содержание самостоятельной работы студентов	Формируемые компетенции	Форма отчетности студента
1	Изучение литературы и нормативно правовых актов по теме.	ОПК-4	Дискуссия, подготовка докладов и сообщений
2	Подготовка к семинарскому занятию	ОПК-4	Письменный опрос, подготовка докладов и сообщений
3	Работа над лекционным материалом	ОПК-4	Конспект
4	Подготовка реферата	ОПК-4	Текст реферата
5	Подготовка к решению задач и выполнению практических заданий	ОПК-4	Решенные задачи
6	Самотестирование	ОПК-4	Допуск к зачету

9. Контроль знаний по дисциплине

По дисциплине предусмотрен текущий и промежуточная аттестация.

Текущий контроль успеваемости студента – одна из составляющих оценки качества усвоения образовательных программ. Текущий контроль проводится в течение семестра (опросы, выполнение практических заданий и т.п.).

Промежуточная аттестация проводится по окончании изучения дисциплины в виде **зачета**. Вопросы к промежуточной аттестации сформулированы в **Оценочных и методических материалах**

10. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. Майоров И.Г. Практикум по ценообразованию [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Майоров И.Г. — М: Русайнс, 2018. — Режим доступа: <https://book.ru/book/931226>
2. Салимжанов И.К. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник / Салимжанов И.К. — М: КноРус, 2018.— Режим доступа: <https://book.ru/book/926563>
3. Шаховская Л.С. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие / Шаховская Л.С., Чигиринская Н.В., Чигиринский Ю.Л. — М: КноРус, 2018. — Режим доступа: <https://www.book.ru/book/926494>

б) дополнительная литература:

4. Деева А.И. Ценообразование: учебное пособие. — Москва: КноРус, 2010. — Режим доступа: <https://www.book.ru/book/268735>
5. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва: Издательство Юрайт, 2017. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/406862>
6. Ценообразование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. Г. Касьяненко [и др.]; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/412933>

в) периодические издания

1. Всероссийский ежемесячный журнал «Вопросы экономики»: <http://www.vopreco.ru/>
2. Ежемесячный научно-практический журнал «Экономист»: <http://www.economist.com.ru/>
3. Российский Экономический интернет Журнал: <http://www.e-rej.ru/>
4. Издательский дом «Коммерсантъ»: <http://www.kommersant.ru/>
5. Аналитический деловой еженедельник: <http://www.smoney.ru/> - SmartMoney

г) лицензионное программное обеспечение

1. Microsoft imaginPremium
2. OfficeStandart 2010 Russian
3. ProjectExpert 7, версия Tutorial

д) современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Официальный сайт СПбГУП: <http://www.gup.ru/>
2. Электронно-библиотечная система СПбГУП <http://library.gup.ru>
3. Системы поддержки самостоятельной работы СПбГУП: <http://edu.gup.ru/>
4. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (версия ПРОФ), установленная в Университете
5. Российское образование <http://www.edu.ru/>
6. Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>
7. Электронно-библиотечная система «Юрайт» - www.urait.ru
8. Электронно-библиотечная система «Лань» - www.e.lanbook.com
9. Электронно-библиотечная система «Айбукс» - www.ibooks.ru
10. Электронно-библиотечная система «BOOK» - www.book.ru
11. Электронно-библиотечная система «IPRBooks» - www.iprbooks.ru

11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Аудиторный фонд, проекционная аппаратура, позволяющая проводить на лекциях и семинарах презентации, использовать наглядные, иллюстрированные материалы, фонды Научной библиотеки СПбГУП

Изучение дисциплины инвалидами и обучающимися с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья обучающихся.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

1. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Важнейшим методическим приемом в учебном процессе является самостоятельная работа студента. В современных условиях дидактическое значение самостоятельной подготовки существенно возрастает, а ее цели состоят в том, чтобы:

- повысить ответственность самих обучаемых за свою профессиональную подготовку, сформировать в себе личностные и профессионально-деловые качества;
- научить студентов самостоятельно приобретать знания, формировать навыки и умения, необходимые для юридической деятельности;
- развивать в себе самостоятельность в организации, планировании и выполнении заданий, определяемых учебным планом и указаниями преподавателя.

Достигнуть этих целей в ходе самостоятельной работы при изучении дисциплины возможно только при хорошей личной организации своего учебного труда, умении использовать все резервы имеющегося времени и подчинить их профессиональной подготовке.

Самостоятельная работа в процессе изучения дисциплины «Ценообразование» включает в себя:

- изучение обязательной литературы в соответствии с программой дисциплины;
- ознакомление с литературой, рекомендованной в качестве дополнительной;
- изучение и осмысление специальной экономической терминологии и понятий;
- сбор материала для написания рефератов (для студентов, имеющих пропуски аудиторных занятий), выполнения самостоятельных и практических заданий;
- подготовка докладов, сообщений, электронных презентаций.

Основными компонентами содержания данного вида работы являются:

- творческое изучение учебных пособий и научной литературы, специализированных журналов;
- участие в различных формах учебного процесса (лекции, опрос, дискуссии, выполнение аудиторных практических заданий, выполнение самостоятельных работ, тестирование и само тестирование и т. д.);
- получение консультаций у преподавателя по отдельным проблемам курса;
- знакомство с научно-методической литературой и информационными ресурсами Интернет и др.

Значительное место при изучении дисциплины «Ценообразование» отводится подготовке студентов к семинарским занятиям.

2. Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Семинарские занятия — важная форма учебного процесса. Они способствуют закреплению и углублению знаний, полученных студентами на лекциях и в результате самостоятельной работы над научной и учебной литературой и нормативными источниками. Они призваны развивать самостоятельность мышления, умение делать выводы, связывать теоретические положения с практикой, формировать профессиональное сознание. На занятиях вырабатываются необходимые навыки и умения публично выступать, логика доказывания, культура профессиональной речи. Кроме того, семинарские и практические занятия — это средство контроля преподавателей за самостоятельной работой студентов, они непосредственно влияют на уровень подготовки к итоговым формам отчетности — зачетам и экзаменам. В выступлении на семинарском занятии должны содержаться следующие элементы:

- четкое формулирование соответствующего теоретического положения в виде развернутого определения;
- приведение и раскрытие основных черт, признаков, значения и роли изучаемого явления или доказательства определенного теоретического положения;
- подкрепление теоретических положений конкретными фактами.

Для качественного и эффективного изучения дисциплины необходимо овладение навыками работы с книгой, воспитание в себе стремления и привычки получать новые знания из научной и иной специальной литературы. Без этих качеств не может быть настоящего специалиста ни в одной области деятельности.

Читать и изучать, следует, прежде всего, то, что рекомендуется к каждой теме программой, планом практических занятий, перечнем рекомендуемой литературы.

Когда студент приступает к самостоятельной работе, то он должен проявить инициативу в поиске специальных источников. Многие новейшие научные положения появляются, прежде всего, в статьях, опубликованных в журналах.

Содержание практических (семинарских) занятий

РАЗДЕЛ 1. ЦЕНА И СИСТЕМА ЦЕН

Тема 1. Цена как экономическая категория

Задание:

1. Концепция чистой (недеформированной) стоимости
2. Концепция усредненной стоимости
3. Концепция цены производства

Привести практические примеры использования каждой из концепций. Провести их сравнительную характеристику.

Контрольные вопросы по теме:

1. В чем состоит отличие понятий цена и стоимость?
2. Перечислите и кратко охарактеризуйте свойства цены.
3. Перечислите основные функции цен. Охарактеризуйте каждую из них.
4. В чем состоит суть основных концепций ценообразования? Основные преимущества и недостатки каждой концепции.
5. Какова роль цен в рыночной экономике?

Тема 2: Классификация цен и их система

Задание:

1. Законспектировать классификацию цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов согласно следующему плану:

- цены в месте, где производится продукция;
- единые цены, включающие расход на доставку;
- зональные цены;
- цены, определяемые на основе базисного пункта.

2. Сделать конспект по теме «Франкирование цен»:

- сущность франкирования

3. Составить таблицу «Основные варианты базисных условий поставки» (На основании правил ИНКОТЕРМС):

- Франко завод
- Франко перевозчик
- Перевозка оплачена до
- Перевозка и страхование оплачены до
- Поставка на терминале
- Поставка в месте назначения
- Поставка с оплатой пошлин
- Свободно вдоль борта судна
- Свободно на борту
- Стоимость и фрахт
- Стоимость, страхование и фрахт

Контрольные вопросы по теме:

1. Классификация цен в соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения.
2. Классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов.
3. Классификация цен в зависимости от степени новизны товара.

4. Классификационный признак: степень свободы цен от воздействия государства при их определении.
5. Классификация цен в зависимости от территории действия. Система цен.
6. Франкирование цен.

Тема 3. Структура цены

Задание:

1. Характеристика основных элементов цены
2. Налоги, включаемые в цену товара. Их характеристика и порядок включения в цену товара.
3. Решение задач по теме.

Контрольные вопросы по теме:

1. Перечислите основные элементы цены.
2. Дайте краткую характеристику каждого из них.
3. Какие налоги и в какой последовательности включаются в цену товара?

РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СКС

Тема 4. Ценообразующие факторы

Задание:

1. Законспектировать в рабочей тетради общую схему действия ценообразующих факторов.
2. Подготовить доклады по темам:
 - 1). Совершенствование маркетинговых исследований рынка
 - 2). Формирование оптимальной номенклатуры
 - 3). Использование системы таможенных пошлин на экспортные и импортные товары.
3. Подготовиться к тестированию по темам 1- 4 для промежуточной аттестации.
4. Решение задач по теме

Контрольные вопросы по теме:

Тема 5. Методы ценообразования

Задание:

1. Законспектировать в рабочей тетради основные параметрические методы ценообразования.
2. Решение задач по теме

Контрольные вопросы по теме:

1. Понятие методики ценообразования, методов ценообразования.
2. Классификация затратных методов ценообразования.
3. Рыночные методы ценообразования.
4. Параметрические методы.

Тема 6. Издержки и прибыль, их роль в формировании цен

Задание:

1. Взаимосвязь и взаимовлияние издержек и цены.
2. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и его роль в формировании издержек.
3. Решение задач по теме

Контрольные вопросы по теме:

1. Опишите взаимосвязь и взаимовлияние издержек и цены.
2. Каковы особенности формирования себестоимости в условиях рынка?
3. Опишите способы группировки затрат, включаемых в себестоимость.
4. Виды издержек для целей ценообразования.
5. Опишите методы калькулирования себестоимости.
6. Охарактеризуйте особенности формирования прибыли в условиях рынка.
7. Как рассчитываются показатели рентабельности предприятия (фирмы)?

Тема 7. Ценовая политика организации в условиях рынка

Задание:

1. Совершенная и несовершенная конкуренция и ценообразование.
2. Виды отклонений фирмы от ценовой политики.
3. Страхование цены.
4. Оговорки, включаемые в договоры купли-продажи: а) о возможности повышения или снижения издержек; б) о колебаниях цены

Контрольные вопросы по теме:

1. Ценовая политика как элемент общей стратегии фирмы.
2. Стратегические и тактические аспекты ценовой политики.
3. Опишите основные ценовые стратегии.
4. От чего зависит выбор ценовой стратегии?
5. Перечислите и кратко охарактеризуйте формы ценовой политики.
6. Стадии в «жизненном цикле» товара и цены.
7. Какие виды отклонений фирмы от ценовой политики Вы можете назвать?

Тема 8. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений

Задание:

законспектировать в рабочей тетради косвенные методы государственного регулирования цен.

Вопросы для самопроверки и контроля:

1. В чем состоит сущность государственного регулирования цен в условиях рыночных отношений?
2. Каковы цели и задачи государственного регулирования цен?
3. Прямые методы государственного регулирования цен.
4. Косвенные методы государственного регулирования цен.

3. Методические рекомендации по написанию контрольных работ

Контрольная работа учебным планом не предусмотрена.

4. Методические рекомендации по написанию курсовой работы

Курсовая работа учебным планом не предусмотрена.

ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Оценочные и методические материалы включают в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- 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;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

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

№ п/п	Контролируемые темы дисциплины	Код формируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Наименование оценочного средства
РАЗДЕЛ 1. ЦЕНА И СИСТЕМА ЦЕН				
1.	Цена как экономическая категория	ОПК-4	ПК-2.1. 1. <i>Знает:</i> понятие цены ПК-2.2.1. <i>Умеет:</i> различать цену как экономическую и юридическую категории, формулировать сущность цен и их назначение, функции цен, задачи, функции, принципы и основные концепции ценообразования, роль цен в рыночной экономике, ПК-2.3. <i>Владеет:</i> терминологией и навыками самостоятельного добывания знаний	Опрос, выступление с докладом (сообщением)
2.	Классификация цен и их система	ОПК-4	ПК-2.1. 1. <i>Знает:</i> виды цен, понятие системы цен ПК-2.2.1. <i>Умеет:</i> классифицировать цены по различным критериям ПК-2.3. <i>Владеет:</i> терминологией и навыками самостоятельного добывания знаний	Опрос, выступление с докладом (сообщением)
3.	Структура цены	ОПК-4	ПК-2.1. 1. <i>Знает:</i> основные элементы цены ПК-2.2.1. <i>Умеет:</i> определить состав цены, структуру цены, различать основные элементы цены. ПК-2.3. <i>Владеет:</i> терминологией и навыками самостоятельного добывания знаний, решения задач в области ценообразования;	Опрос, выступление с докладом (сообщением), решенные задачи

			методиками ценообразования, владеть навыками их применения при принятии управленческих решений в сфере ценообразования	
РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СКС				
4.	Ценообразующие факторы	ОПК-4	ПК-2.1.2. <i>Знает:</i> основные факторы ценообразования и их классификации ПК-2.2.2 <i>Умеет:</i> определять воздействие основных факторов ценообразования на цену. ПК-2.3. <i>Владеет:</i> терминологией и навыками самостоятельного добывания знаний, решения задач в области ценообразования; методиками ценообразования, владеть навыками их применения при принятии управленческих решений в сфере ценообразования	Опрос, выступление с докладом (сообщением), решенные задачи
5.	Методы ценообразования	ОПК-4	ПК-2.1.2. <i>Знает:</i> основные методы ценообразования ПК-2.2.2 <i>Умеет:</i> применять основные методы ценообразования ПК-2.3. <i>Владеет:</i> терминологией и навыками самостоятельного добывания знаний, решения задач в области ценообразования; методиками ценообразования, владеть навыками их применения при принятии управленческих решений в сфере ценообразования	Опрос, выступление с докладом (сообщением), решенные задачи
6.	Издержки и прибыль, их роль в формировании цен	ОПК-4	ПК-2.1.2. <i>Знает:</i> понятие издержек, состав издержек, виды издержек для целей ценообразования, методы калькулирования себестоимости, показатели рентабельности предприятия (фирмы) ПК-2.2.2 <i>Умеет:</i> рассчитывать издержки для целей ценообразования, применять методы калькулирования себестоимости, рассчитывать показатели рентабельности предприятия (фирмы) ПК-2.3. <i>Владеет:</i>	Опрос, выступление с докладом (сообщением), решенные задачи

			терминологией и навыками самостоятельного добывания знаний, решения задач в области ценообразования; методиками ценообразования, владеть навыками их применения при принятии управленческих решений в сфере ценообразования	
7.	Ценовая политика организации в условиях рынка	ОПК-4	<p>ПК-2.1.2. <i>Знает:</i> понятие и цели ценовой политики как элемента общей стратегии фирмы, ценовые стратегии, формы ценовой политики</p> <p>ПК-2.2.2 <i>Умеет:</i> определять основные направления ценовой политики как элемента общей стратегии фирмы, применять ценовые стратегии и формы ценовой политики, рассчитывать и применять виды отклонений фирмы от ценовой политики</p> <p>ПК-2.3.<i>Владеет:</i> терминологией и навыками самостоятельного добывания знаний, решения задач в области ценообразования, владеет навыками их применения при принятии управленческих решений в сфере ценообразования</p>	Опрос, выступление с докладом (сообщением), решенные задачи, тесты
8.	Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений	ОПК-4	<p>ПК-2.1.2. <i>Знает:</i> сущность государственного регулирования цен в условиях рыночных отношений, цели и задачи государственного регулирования, методы регулирования цен.</p> <p>ПК-2.2.2 <i>Умеет:</i> определять способы государственного регулирования цен в условиях рыночных отношений и их последствия для компании.</p> <p>ПК-2.3.<i>Владеет:</i> терминологией и навыками самостоятельного добывания знаний, решения задач в области ценообразования; владеет навыками их применения при принятии управленческих решений в сфере ценообразования</p>	Опрос, выступление с докладом (сообщением), тесты
Результат достижения планируемых результатов изучения дисциплины				Зачет

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, шкал оценивания

Критерии оценивания (текущий контроль)

1. Оценка «отлично» выставляется студенту, если студент имеет глубокие знания учебного материала по теме практического задания, в логической последовательности излагает материал; смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы;
2. Оценка «хорошо» выставляется, если студент показал знание учебного материала, смог ответить почти полностью на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы;
3. Оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент в целом освоил материал; однако, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы;
4. Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по теме практического задания, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы.

Критерии оценивания (зачет)

Знания, умения, навыки и компетенции студентов оцениваются следующими оценками: «зачтено», «не зачтено».

«зачтено»	студент хорошо и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, увязывает с практикой, свободно справляется с решением ситуационных задач и тестовыми заданиями, правильно обосновывает принятие решений, умеет самостоятельно обобщать программный материал, не допуская ошибок, знает дополнительную литературу по изучаемой дисциплине.
«не зачтено»	студент не знает значительной части основного программного материала, в ответах допускает существенные ошибки, не владеет умениями и навыками в выполнении тестовых заданий и решении задач, не способен ответить на дополнительные вопросы.

3. Типовые контрольные задания и методические материалы, процедуры оценивания знаний, умений и навыков

ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ

Примерная тематика докладов (сообщений)

К теме 4:

1. Совершенствование маркетинговых исследований рынка
2. Формирование оптимальной номенклатуры
3. Использование системы таможенных пошлин на экспортные и импортные товары.

Ситуационные задачи

Задача 1.

Себестоимость единицы продукции 124, 17 руб. Рентабельность производителя – 20%, оптовая надбавка – 24%, розничная надбавка – 35%. Рассчитать отпускную цену производителя, оптовую и розничную цены. Расписать структуру цен.

Задача 2.

Цена закупки равна 10 тыс. руб.; предельный уровень розничной цены составляет 11 тыс. руб. Что можно сказать о проценте торговой надбавки в розничной цене?

Задача 3.

Составьте плановую калькуляцию себестоимости изделия, определите отпускную цену предприятия, если известны следующие данные.

1. Затраты на производство данного изделия:

сырье и основные материалы – 200 руб.,
 топливо и электроэнергия на технологические цели – 30 руб.,
 основная заработная плата производственных рабочих – 60 руб.,
 дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10 % к основной зарплате производственных рабочих;
 единый социальный налог – 26 % всей суммы основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих;
 расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 150 % основной заработной платы производственных рабочих;
 цеховые расходы – 65 % основной заработной платы производственных рабочих;
 общезаводские расходы – 86 % основной заработной платы производственных рабочих;
 Внепроизводственные расходы – 1,5 % производственной себестоимости.

2. Рентабельность производства изделия – 25 %.
3. Ставка акциза – 15 % отпускной цены производителя.
4. НДС – 18 % к свободной отпускной цене без НДС.

Задача 4:

Определите регулируемый тариф и плату за провоз по системе двухставочного тарифа на провоз по железной дороге 50 т груза на расстояние 80 км на 2017 г. и 2018 г.

Исходные данные 2017 г.: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 1700 р., затраты на передвижение (на 10 т/км) – 45 р., предельный уровень рентабельности перевозок груза – 35 %.

Предельные коэффициенты повышения тарифа: с 1 января 2017 г. – 1,3 (по сравнению с 2003 г.), с 1 января 2018 г. – 1,2 (к ранее установленным государственным регулируемым тарифам).

НДС в 2017 г. – 18 %, в 2018г. – 18 %.

Задача 5.

Обувная фирма заключила договор с оптовой базой на поставку партии женских сапог по цене 2500 р. за пару, включив в договор поставки оговорку о повышении цены в случае увеличения издержек на материалы и заработную плату. Определите повышение цены, %, за время, прошедшее с момента подписания договора до фактической их поставки. Известно, что за этот период при изготовлении одной пары сапог стоимость материалов увеличилась от 600 до 800 р., размер заработной платы основных рабочих – от 80 до 100 р.

Необходимо учесть, что при определении цены доля материалов составляет 60 % от цены, доля заработной платы – 20 % от цены

Задача 6.

Используя метод балловой оценки, определить оптовую цену предприятия на изделие “А”. Для расчета себестоимости одного балла принято изделие “Б”. Имеется оценка в баллах параметров изделий “А” и “Б”.

Изделие	Параметры					Всего баллов
	I	II	III	IV	V	
А	90	20	10	15	5	140
Б	110	25	12	18	9	174

Себестоимость базового изделия “Б” равна 5700 руб.

Норматив рентабельности – 25 %.

Задача 7.

Определить фактическую производственную себестоимость пальто женского демисезонного по следующим данным:

- 1) на пошив пальто были израсходованы прикладные материалы (ткань карманная, бортовая) – 3100 руб.;
- 2) израсходована швейная фурнитура (пуговицы, кнопки, крючки, нитки) – 1900 руб.;
- 3) транспортно-заготовительные расходы по израсходованным материалам – 130 руб.;

- 4) основная зарплата производственного персонала, занятого изготовлением – 17200 руб.;
- 5) дополнительная зарплата – 4800 руб.;
- 6) отчисления на социальное страхование – 8140 руб.;
- 7) общепроизводственные расходы – 3400 руб.;
- 8) общехозяйственные расходы – 5200 руб.

Задача 8.

Определить расчетный коэффициент (в процентах к прямой зарплате) и определить стоимость ремонтно-строительных работ по заказам населения, если известны:

- 1) затраты по статье “прямая зарплата” – 100 %;
- 2) доплаты за особые условия – 28 %;
- 3) дополнительная зарплата – 8 %;
- 4) отчисления на социальное страхование – 7,5 %;
- 5) накладные расходы – 135,5 %;
- 6) рентабельность – 15 %.

Задача 9.

Определить годовой план прибыли по фабрике ремонта и пошива одежды, если известно: выручка от реализации услуг по пошиву одежды за 1 полугодие составила – 2012,5 тыс. руб.; прибыль – 332,5 тыс. руб.; по ремонту одежды – 235,2 тыс. руб.; прибыль – 31,1 тыс. руб. Плановый объем услуг по пошиву одежды на год – 3512,5; по ремонту одежды – 502,3 тыс. руб.

Задача 10.

Определить эффективность работы предприятия по показателю рентабельности продукции, если известно, что в I квартале объем производства составлял 100 изделий, во II кв. он увеличился на 5%, а в III кв. он уменьшился на 2% по сравнению с I кв. Постоянные затраты не менялись и их общая сумма равна 1000 руб, что составляет 12% от себестоимости продукции в I кв., 14% от себестоимости продукции во II кв. и 10% от себестоимости продукции в III кв. Цена продукции в I кв. - 104 руб., во II - 112 руб., в III кв. - 100 руб.

Задача 11

Сравните рентабельность продукции за три квартала на основе следующих данных:

№ п/п	Показатели	I кв.	II кв.	III кв.
1	Количество выпущенных изделий, шт.	1500	2000	1800
2	Цена одного изделия, руб.	60	60	60
3	Себестоимость одного изделия, руб.	50	52	48

Задача 12

Себестоимость товарной продукции предприятия в базисном периоде составила 380 500 руб. В отчетном периоде предполагается повысить производительность труда на 6% и среднюю заработную плату на 4%. Объем производства возрастает на 8% при неизменной величине постоянных расходов. Удельный вес оплаты труда в себестоимости продукции 23%, а постоянных расходов 20%. Определите процент снижения себестоимости и полученную экономию под воздействием указанных факторов.

Задача 13.

В отчетном году себестоимость товарной продукции составила 450 200 руб., что определило затраты на 1 рубль товарной продукции — 0,89 руб. В плановом году затраты на 1 рубль товарной продукции установлены в размере 0,85 руб. Объем производства продукции будет увеличен на 8%. Определите себестоимость товарной продукции планового года.

Задача 14.

В I кв. удельные переменные расходы на изделие составили 95 руб., цена единицы продукции — 125 руб., общие постоянные расходы — 100 000 руб. Во II кв. цены на сырье выросли, что привело к росту переменных расходов на 10%. Определить как изменение цен на сырье повлияло на критический объем продукции.

Задача 15.

Цена изделия, составляющая в I кв. 200 руб., во II кв. повысилась на 10%. Постоянные издержки составляют 200 000 руб. Удельные переменные издержки — 60 руб. Определить как изменение цены повлияет на критический объем продукции.

Задача 16.

В I кв. предприятие реализовало 5000 изделий по цене 80 руб. за единицу, что покрыло расходы предприятия, но не дало прибыли. Общие постоянные расходы составляют 70 000 руб., удельные переменные — 60 руб. Во II кв. изготовлено и реализовано 6000 изделий. В III кв. планируется увеличить прибыль на 10% по сравнению со II кв. Сколько должно быть дополнительно реализовано продукции, чтобы увеличить прибыль на 10%?

Задача 17.

Определить безубыточный объем производства и запас финансовой прочности предприятия при следующих условиях: средние переменные издержки — 43 руб., общие постоянные — 134900 руб., цена реализации — 89 руб. текущая рентабельность продаж — 15%.

Тесты

Пример тестовых заданий для текущего контроля:

1. В современных социально-экономических условиях цена устанавливается:

- а) в процессе производства товаров и услуг;
- б) в сфере реализации товаров и услуг;
- в) в процессе определения затрат труда;
- г) в сфере товарно-денежных отношений.

2. Купля-продажа товаров и услуг выражает признание:

- а) их общественной ценности;
- б) общественно необходимого труда;
- в) действия факторов спроса и предложения;
- г) действия ценового механизма.

3. Цена товара, выраженная в определенном количестве денег, называется:

- а) издержки;
- б) затраты;
- в) стоимость;
- г) ценность.

4. По степени регулирования выделяют:

- а) свободные цены;
- б) биржевые котировки;
- в) скользящие цены;
- г) индексы цен.

5. По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

- а) регулируемые цены;
- б) цены аукционов;
- в) предельные цены;
- г) трансфертные цены.

6. Между отдельными отраслями промышленности товары реализуются:

- а) по розничным ценам;
- б) по мировым ценам;
- в) по оптовым ценам;
- г) по покупательной способности валют.

7. Основой для расчета контрактных цен являются:

- а) таможенная стоимость;
- б) мировые цены;
- в) внутренние цены;
- г) трансфертные цены.

8. Базисные цены это:

- а) цены товара наивысшего качества в определенном географическом пункте;

- б) цены товара определенного качества и ограниченного количества в определенном географическом пункте;
- в) цены товара определенного количества и качества в заранее установленном географическом пункте;
- г) верно все вышеперечисленное.

9. Цены международных товарных аукционов распространяются на продукцию:

- а) топливо-энергетического комплекса;
- б) продукцию сельского хозяйства;
- в) пушно-меховые изделия;
- г) продукцию высоких технологий.

10. Цены биржевой торговли распространяются на:

- а) массовые, качественно однородные товары;
- б) единичные, уникальные товары;
- в) товары повседневного спроса;
- г) продукция интеллектуальной собственности.

Время тестирования – 10 минут (10 тестовых вопросов).

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине

1. Роль и значение цен и ценообразования.
2. Сущность цены. Функции цен в рыночной экономике.
3. Взаимосвязь цен с основными экономическими законами.
4. Основные ценообразующие факторы.
5. Субъекты и объекты ценообразования.
6. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.
7. Затратный подход к ценообразованию и порождаемые им проблемы.
8. Ценностной подход к ценообразованию, ошибки в его использовании.
9. Экономическая ценность товара; процедура ее определения.
10. Факторы ценообразования. Факторы, влияющие на уровень спроса.
11. Факторы ценообразования. Факторы, влияющие на уровень предложения.
12. Система цен.
13. Классификация цен по видам во внутренней торговле.
14. Виды цен в зависимости от экономического оборота.
15. Сферы применения различных видов цен. Механизм их взаимодействия.
16. Характеристика основных видов цен: оптовых, закупочных и розничных цен.
17. Тарифы на услуги.
18. Франкирование цен. Дифференциация цен в зависимости от транспортных расходов на внутреннем рынке.
19. Элементы цены. Структура основных видов цен.
20. Роль затрат в обосновании ценовых решений. Себестоимость.
21. Идентификация затрат, существенных для анализа цен.
22. Калькулирование затрат по методу полной себестоимости.
23. Калькулирование затрат по методу сокращенной себестоимости.
24. Калькулирование затрат по методу нормативной себестоимости.
25. Ценовая политика предприятия.
26. Прибыль и показатели рентабельности продаж.
27. Условия максимизации прибыли и оптимизации ценообразования в условиях функционирования различных типов экономических систем. Свободный рынок.
28. Условия максимизации прибыли и оптимизации ценообразования в условиях функционирования различных типов экономических систем. Монополия.

29. Условия максимизации прибыли и оптимизации ценообразования в условиях функционирования различных типов экономических систем. Олигополия и монополистическая конкуренция.
30. Факторы выбора конкурентной стратегии.
31. Процесс формирования ценовой стратегии.
32. Стратегии дифференцированного ценообразования.
33. Стратегии конкурентного ценообразования.
34. Стратегии ассортимента ценообразования.
35. Методы ценообразования. Затратные методы.
36. Методы ценообразования. Маркетинговые (рыночные) методы.
37. Методы ценообразования. Параметрические методы.
38. Соотношение «цена-качество» в ценах.
39. Оценка спроса для целей ценообразования.
40. Косвенные налоги (НДС, акциз) в структуре цены. Взаимосвязь налогов и цен.
41. Формирование розничной цены на импортные товары с учетом налогов.
42. Снабженческо-сбытовые и торговые надбавки (скидки) как элементы цены.
43. Объективная необходимость государственного регулирования цен в условиях рыночной экономики.
44. Методы прямого регулирования цен.
45. Методы косвенного регулирования цен.
46. Ценовые отклонения.
47. Особенности ценообразования в социально-культурной сфере. Образование.
48. Особенности ценообразования в социально-культурной сфере. Здравоохранение.
49. Особенности ценообразования в социально-культурной сфере. Учреждения культуры.
50. Особенности ценообразования в социально-культурной сфере. Гостиничный и туристский бизнес.

ГЛОССАРИЙ

Акциз - косвенный налог, включенный в цену товара и взимаемый с потребителя и устанавливаемый в процентах или абсолютной сумме на единицу измерения.

Базисная цена - цена товара, определенного качества, размера, химического состава, являющаяся исходным пунктом цен. Широко используется во внешнеторговой сфере.

Величина спроса - количество конкретной продукции, объем которой может быть приобретен покупателем по установленной или договорной цене.

Выручка от реализации продукции - сумма денежных средств, полученных организацией за произведенную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги.

Государственное воздействие косвенное (экономическое регулирование) - это вмешательство государства в ценообразование, которое обеспечивается применением совокупности способов и средств, способствующих расширению предложения товаров на рынке, увеличению рыночного спроса, управлению доходами населения, регулированию налогов на продукцию.

Государственное воздействие прямое (административное регулирование) - участие государства в формировании уровней, структуры и движения цен, установлении определенных правил ценообразования.

Государственное регулирование рынка и цен - совокупность мер, принимаемых правительством в процессе участия в системе товарно-денежных отношений: закупка и продажа продукции и услуг.

Договорная цена - цена, устанавливаемая по договоренности между производителем (продавцом) и потребителем (покупателем) продукции.

Затратное ценообразование - ценообразование, принимающий в качестве отправной точки фактические затраты предприятия на производство и сбыт товаров.

Зонтик цен - формирование лидирующими фирмами в определенном сегменте рынка цен с повышенной рентабельностью.

Издержки - денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления организацией своей деятельности.

Издержки обращения - денежное выражение затрат торговых организаций, связанных с доведением товаров до потребителя; совокупность затрат на сбыт товаров.

Издержки производства - совокупность затрат труда на производство продукта.

Излишек покупателя (потребителя) - разность между максимальной суммой денег, которую покупатель согласен заплатить за купленное количество товара и суммой денег, которую он фактически заплатил за товар. Можно также сказать, что излишек покупателя - это выраженные в деньгах потери покупателя от отсутствия данного товара на рынке. Концепция потребительского излишка необходима для определения выгоды, получаемой потребителями от приобретения благ. Графически излишек покупателя представляет фигуру, ограниченную линией спроса, линией цены и осью U . Существует также концепция излишка продавца. Графически он представляет фигуру, ограниченную линией предложения, линией цены и осью U .

Калькуляция - метод бухгалтерского учета, определенный порядок расчета себестоимости единицы продукции, работ, услуг по установленным статьям расходов в денежном выражении.

Косвенные затраты - расходы, прямо не относящиеся к выпуску определенного вида продукции.

Косвенный налог - налог на товары и услуги, который устанавливается в виде надбавки к цене или тарифу.

Котировка цен - установление рыночных курсов (рыночных цен) иностранных валют, ценных бумаг или цен товаров на биржах. Курс валют, ценных бумаг, товаров зависит от соотношения спроса и предложения и многих других факторов (от размеров дивидендов, конъюнктуры рынка). Котировку осуществляют уполномоченные государственные учреждения, специальные органы на валютных, фондовых и товарных биржах, крупные компании и банки - на неорганизованном рынке.

Либерализация - процесс расширения перечня товаров, цены на которые формируются на свободном рынке, т.е. на эти цены не осуществляется прямое государственное воздействие.

Маржинальная прибыль удельная - разница между продажной ценой единицы товара и удельными переменными затратами.

Маржинальная прибыль совокупная - разница между выручкой от продажи товаров и переменными затратами на их производство; маржинальная прибыль на весь объем продаж.

Масштаб цен - 1) количество золота или серебра, принятое в стране за денежную единицу и ее кратные части; 2) средство выражения стоимости в денежных единицах.

Методика ценообразования - составной элемент методологии ценообразования; объединяет ряд методов формирования цен; различается для разных уровней управления, для различных видов продукции; имеет свои особенности.

Методология ценообразования - это совокупность общих правил, принципов и методов: разработки концепции ценообразования, определения и обоснования цен, формирования системы цен и управления ценообразованием.

Надбавка к цене - доплата к оптовой или розничной цене сверх предусмотренной прейскурантом основной цены; устанавливается в зависимости от особых требований покупателя, в частности при выполнении специального, индивидуального заказа, за повышенное качество товара, за степень заводской готовности, отделку изделий, за предоставление дополнительных услуг, поощрительные надбавки.

Накладные расходы - расходы на хозяйственное обслуживание производства и управления организацией, являющиеся дополнительными к основным затратам и наряду с ними включаемые в издержки производства.

Налог - обязательный платеж, поступающий в бюджет от физических и юридических лиц; это принудительный сбор, платеж, взимаемый государством с имущества и доходов хозяйствующих субъектов, физических лиц для покрытия государственных расходов, решения задач социально-экономической политики.

Налог на добавленную стоимость - форма изъятия в бюджет части вновь созданной стоимости, реализуемой в цене товара, услуги, работы.

Нейтральная стратегия ценообразования - установление цен, исходя из того соотношения «цена - ценность», которая соответствует большинству других продаваемых на рынке аналогичных товаров.

Ножницы цен - разрыв в ценах на различные группы товаров на международных рынках и в рамках отдельных государств. Термин «ножницы цен» чаще всего используется в анализе динамики при обмене продукцией: а) между промышленностью и сельским хозяйством; б) между развитыми и развивающимися странами. В начале 90-х гг. в России имели место «ножницы цен» на сельскохозяйственные машины и продукцию аграрной сферы, невыгодные для сельского хозяйства. Кроме того, резко обострилась проблема «ножниц цен» между промышленностью и сельским хозяйством в России в последние годы.

Отсроченная скидка - скидка, предоставляемая поставщиком товаров или услуг своим клиентам при условии, что они и в будущем станут покупать услуги и товары у этого поставщика. Скидка предоставляется периодически, по мере того как поставщик убеждается в постоянстве своих клиентов.

Параметрическое ценообразование - установление цен на параметрический ряд товаров в соответствии с формализованной моделью зависимости цены от значений потребительских параметров этих изделий.

Паритетные цены - цены, используемые государственными органами США для регулирования соотношений между сельскохозяйственной продукцией и иными товарами (услугами).

Политика фиксированных цен - продажа товаров согласно утвержденному руководством фирмы сборнику цен (прейскуранту).

Политика цен - система стандартных правил определения цен для типовых сделок продажи товаров фирмы.

«Потолок» цены - это максимальная цена, которая назначается регулирующим органом.

Прибыль - экономические отношения, связанные с формированием средств, направленных на расширенное воспроизводство; обобщающий показатель финансовых результатов

хозяйственной деятельности, определяется как разница между выручкой от реализации в действующих ценах без НДС и акцизов и затратами на производство и реализацию продукции.

Прямой налог - налог, взимаемый государством непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика.

Себестоимость - экономические отношения по поводу формирования средств, используемых на простое воспроизводство; текущие затраты организации на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме.

Система цен - совокупность действующих в экономике цен, на динамику которой оказывают влияние многие рыночные факторы.

Скидка ценовая - метод стимулирования торговли, суть которого состоит в предоставлении производителем возможности оптовым и розничным торговцам, другим клиентам купить товары по более низким ценам, чем прейскурантные. Примеры скидок: скидка за платеж наличными, скидка за количество закупаемого товара, сезонная скидка, бонусная скидка, дилерская скидка.

Стратегия минимально достаточной прибыли - ценовая стратегия, при которой цена устанавливается на уровне, обеспечивающем минимально достаточную, но не привлекательную доходность на капитал.

Стратегия последовательного «снятия сливок» - ценовая стратегия, при которой сначала цена устанавливается на высоком уровне, но затем последовательно снижается по мере роста объема выпуска товара или появления новых, более совершенных его моделей.

Стратегия премиального ценообразования («снятие сливок») - установление цен на уровне более высоком, чем, по мнению большинства покупателей должен стоить товар с данной экономической ценностью, получение выгоды от высокой прибыльности продаж в узком сегменте рынка.

Стратегия проникновения на рынок - ценовая стратегия, при которой цена устанавливается на относительно низком уровне для привлечения покупателей и захвата значительной доли рынка. Эффективна на конкурентных рынках и для привлечения покупателей при продажах нового незнакомого товара.

Стратегия скорейшего возврата средств - установление цен таким образом, чтобы прорваться в сектор рынка, где продажа товара приносит наиболее высокий уровень прибыльности, позволяющий в кратчайшие сроки вернуть средства, вложенные в производство.

Стратегия ступенчатых премий - установление цен с дискретно снижающейся величиной премиальной надбавки к цене, что позволяет обеспечивать продажи в сегментах рынка с возрастающей чувствительностью к уровню цены.

Стратегия установления цены на основе ценности товара - ценовая стратегия, при которой цена устанавливается в зависимости от ценности товара (услуги) с позиций потребителя.

Стратегия целевых цен - независимо от изменения цены и объемов продаж, масса прибыли постоянна, т.е. прибыль является целевой величиной. Применяется крупными фирмами.

Стратегия ценового прорыва - установление цен на уровне более низком, чем по мнению большинства покупателей, заслуживает товар с данной экономической ценностью, получение большой массы прибыли за счет увеличения объема продаж и захваченной доли рынка.

Структура цены - удельный вес отдельных элементов в составе цены, выраженный в процентах или долях единицы.

Тарифы - цена за услуги (любые нематериальные виды деятельности); система ставок, по которым взимается плата за услуги. Распространены тарифы: транспортные, связи, коммунальные, таможенные.

Торговая надбавка (наценка) - сумма, на которую продавец может увеличить цену товара по сравнению со стоимостью этого для него самого.

Франко - условия продажи, согласно которым продавец оплачивает расходы, связанные с транспортировкой, страхованием и риском, а также несет таможенные расходы. Виды франко: франко-завод поставщика, франко - вагон (судно) станции (порта) отправления,

франко-граница, франко-склад, франко-грузовик, франко-скважина, франко-стройплощадка и др.

Цена - денежное выражение стоимости товара.

Эластичность - степень реагирования одной переменной величины на изменение другой величины; число, показывающее процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной.

Эластичность предложения по цене - отношение процентного изменения величины предлагаемого товара к процентному изменению цены этого товара.

Эластичность спроса по цене - отношение процентного изменения спроса на товар к процентному изменению его цены.

Эффект цены - изменение выигрыша фирмы от продажи прежнего объема продукции за счет изменения цены на нее.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Основной целью изучения дисциплины «Ценообразование» является формирование у студентов основных понятий и представлений о методологии и стратегии в области ценообразования на предприятиях и организациях социально-культурной сферы в условиях рыночной экономики

Форма промежуточного контроля знаний — **зачет**.

Ключевым методическим способом подачи учебного материала по дисциплине является лекция.

Лекционное занятие — это систематическое, последовательное, устное изложение лектором учебного материала. Занятие «лекция» носит, прежде всего, обзорный характер, охватывая весь круг выносимых на изучение учебных вопросов. При проведении такого типа занятий очень важно живое слово лектора, его педагогическое мастерство как педагога, который дает студентам информационную базу. Лекции являются важной формой передачи преподавателем студентам общетеоретических знаний.

Лекции, как правило, читаются не по всем, а по наиболее сложным темам курса, не дублируют учебники, а содержат новейшие научные данные и примеры, которых может не быть в учебных пособиях. Для лучшего усвоения материала на лекционных занятиях целесообразно предварительно перед лекцией ознакомиться с положениями лекционной темы в конспекте лекций, содержащемся в данном учебно-методическом пособии либо в рекомендуемых учебниках.

Семинарские занятия — другая важная форма учебного процесса. Они способствуют закреплению и углублению знаний, полученных студентами на лекциях и в результате самостоятельной работы над научной и учебной литературой и нормативными источниками. Они призваны развивать самостоятельность мышления, умение делать выводы, связывать теоретические положения с практикой, формировать профессиональное сознание. На занятиях вырабатываются необходимые каждому бакалавру навыки и умения публично выступать, логика доказывания, культура профессиональной речи. Кроме того, семинары — это средство контроля преподавателей за самостоятельной работой студентов, они непосредственно влияют на уровень подготовки к итоговым формам отчетности — зачетам и экзаменам. В выступлении на семинарском занятии должны содержаться следующие элементы:

- четкое формулирование соответствующего теоретического положения в виде развернутого определения;
- приведение и раскрытие основных черт, признаков, значения и роли изучаемого явления или доказательства определенного теоретического положения;
- подкрепление теоретических положений конкретными фактами политико-правовой действительности, примерами из законодательной либо правоприменительной практики.

Для качественного и эффективного изучения дисциплины необходимо овладение навыками работы с книгой, воспитание в себе стремления и привычки получать новые знания из научной и иной специальной литературы. Без этих качеств не может быть настоящего специалиста ни в одной области деятельности.

Читать и изучать, следует, прежде всего, то, что рекомендуется к каждой теме программой, планом семинарских занятий, перечнем рекомендуемой литературы.

Когда студент приступает к самостоятельной работе, то он должен проявить инициативу в поиске специальных источников. Многие новейшие научные положения появляются, прежде всего, в статьях, опубликованных в журналах.

Надо иметь в виду, что в каждом последнем номере издаваемых журналов публикуется библиография всех статей, напечатанных за год, это облегчает поиск нужных научных публикаций.

Работа с научной литературой, в конечном счете, должна привести к выработке у студента умения самостоятельно размышлять о предмете и объекте изучения, которое должно проявляться:

- в ясном и отчетливом понимании основных понятий и суждений, содержащихся в публикации, разработке доказательств, подтверждающих истинность тех или иных положений;
- в понимании студентами обоснованности и целесообразности, приводимых в книге и статье примеров, поясняющих доказательства и выводы автора. При этом будет уместно, если студент самостоятельно приведет дополнительные примеры к этим выводам;
- в отделении основных положений от дополнительных, второстепенных сведений;
- в способности студента критически разобраться в содержании публикации, определить свое отношение к ней в целом, дать ей общую оценку, характеристику.

Другим важнейшим методическим приемом в учебном процессе является самостоятельная работа студента.

Самостоятельная работа в высшем учебном заведении, является важной организационной формой индивидуального изучения студентами программного материала. Эти слова особенно актуальны в наше время, когда в педагогике высококвалифицированных специалистов широко используется дистанционное обучение, предполагающее значительную самостоятельную работу студента на основе рекомендаций преподавателя.

В современных условиях дидактическое значение самостоятельной подготовки неизмеримо возрастает, а ее цели состоят в том, чтобы:

- повысить ответственность самих обучаемых за свою профессиональную подготовку, сформировать в себе личностные и профессионально-деловые качества;
- научить студентов самостоятельно приобретать знания, формировать навыки и умения, необходимы для профессиональной деятельности;
- развивать в себе самостоятельность в организации, планировании и выполнении заданий, определяемых учебным планом и указаниями преподавателя.

Достигнуть этих целей в ходе самостоятельной работы при изучении дисциплины возможно только при хорошей личной организации своего учебного труда, умении использовать все резервы имеющегося времени и подчинить их профессиональной подготовке.

Самостоятельная работа как метод обучения включает:

- изучение и конспектирование обязательной литературы в соответствии с программой дисциплины;
- ознакомление с литературой, рекомендованной в качестве дополнительной;
- изучение и осмысление специальной терминологии и понятий;
- сбор материала и написание контрольных, конкурсных и дипломных работ;
- изучение указанной литературы для подготовки к промежуточному контролю.

Основными компонентами содержания данного вида работы являются:

- творческое изучение учебных пособий и научной литературы;
- умелое конспектирование;
- участие в различных формах учебного процесса, научных конференциях, в работе кружков и т. д.;
- получение консультаций у преподавателя по отдельным проблемам курса;
- получение информации и опыта о работе профессионалов в процессе учебной практики;
- знакомство с литературой при формировании своей личной библиотеки и др.

Данный комплекс рекомендаций позволяет студентам овладеть многими важными приемами самостоятельной работы и успешно использовать их при подготовке контрольных по дисциплине.

Особую инновационность в методическом плане при преподавании дисциплины представляют ролевые и деловые игры как форма коллективной деятельности педагога и студентов при проведении семинарских занятий.

Учебно-тренировочные ситуации являются специфическим методическим приемом, одним из основных видов проблемно-развивающего обучения, благодаря которому усиливается практический интерес студентов к теоретико-правовым вопросам.

Эффективность применения учебных ситуаций зависит от соблюдения следующих условий: знание студентами теоретического материала и наличие достаточного личного опыта и жизненного опыта вообще.

Вместе с тем, обязательным условием эффективного применения учебно-производственных ситуаций на занятиях по дисциплине является сформированность специальных умений: анализировать литературу и источниковую базу, делать анализ, уяснять процессы, происходящие в реальном мире.

Важными в методическом плане на семинарских занятиях являются проводимые **тестовые опросы** и решение задач, которые содействуют превращению знаний в глубокие убеждения, дают простор для развития творческо-эмоциональной сферы, позволяют сделать выводы об эффективности занятий с учащимися, что в итоге повышает интерес к овладению знаниями.

Только сочетая дидактически и органически все методические способы и приемы в их диалектическом единстве и взаимосвязи мы можем добиться должного уяснения учебного материала со стороны студентов.

Методические указания для преподавателей

Тема занятия	Виды учебных занятий	Способы учебной деятельности	Методы обучения, формы педагогического общения	Средства обучения	Формы контроля
Тема 1. Цена как экономическая категория	Лекция	Коллективный	<i>метод</i> - объяснительно-иллюстративный <i>форма общения</i> – монолог с элементами диалога	печатные электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)
	Семинар	Коллективно-индивидуальный	Дискуссионный метод Формы: - диалог (преподаватель – студенты) - полилог (дискуссия)	Печатные электронные презентации	Опрос, дискуссия, доклады (сообщения), тестирование
Тема 2. Классификация цен и их система	Лекции	Коллективный	Сочетание методов: - объяснительно-иллюстративного; - метода проблемного изложения материала Форма: диалог	печатные электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)
	Семинар	Коллективно-индивидуальный	Дискуссионный метод Формы: - диалог (преподаватель – студенты)	печатные электронные	Устный опрос, решение примеров
Тема 3. Структура цены	Лекции	Коллективный	Сочетание методов: - объяснительно-иллюстративного; - метода проблемного изложения	печатные электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце

			материала Форма: диалог		занятия)
	Семинар	Коллективно-индивидуальный	Дискуссионный метод Формы: - диалог (преподаватель –	печатные электронные	Устный опрос, решение примеров, тестирование
Тема 4. Ценообразующие факторы	Лекции	Коллективный	Сочетание методов: - объяснительно-иллюстративного; - метода проблемного изложения материала Форма: диалог	печатные электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)
	Семинар	Коллективно-индивидуальный	Дискуссионный метод Формы: - диалог - индивидуальный (решение задач)	печатные электронные презентации	Устный опрос Выполненные практические задания
Тема 5. Методы ценообразования	Лекции	Коллективный	Сочетание методов: - объяснительно-иллюстративного; - метода проблемного изложения материала Форма: диалог	печатные электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)
	Семинар	Коллективный/индивидуальный	Дискуссионный метод Формы: - диалог -решение задач	печатные электронные презентации	Устный опрос Выполненные практические задания
Тема 6. Издержки и прибыль, их роль в формировании цен	Лекции	Коллективный	Сочетание методов: - объяснительно-иллюстративного; - метода проблемного изложения материала Форма: диалог	печатные электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)
	Семинар	Коллективный, индивидуальный	Дискуссионный метод Формы: - диалог	Печатные электронные презентации	Устный опрос Выполненные практические задания

			-решение задач		
Тема 7. Ценовая политика организации в условиях рынка	Лекции	Коллективный	Сочетание методов: - объяснительно-иллюстративного; - метода проблемного изложения материала Форма: диалог	печатные электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)
	Семинар	Коллективно-индивидуальный	Методы: - дискуссионный - объяснительно-иллюстративный -решение задач	Печатные (раздаточный материал) Технические (калькулятор)	Устный опрос, решение ситуационных задач
Тема 8. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений	Лекция	Коллективный	Сочетание методов: - объяснительно-иллюстративного; - метода проблемного изложения материала Форма: диалог	Печатные электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)

Тематический план изучения дисциплины «Ценообразование»

Год набора: 2022 Форма обучения: очная

Наименование разделов и тем	Всего	Трудоемкость по дисциплине				СР	Формируемые компетенции
		контакт т. работа	в т.ч.				
			лекции и	лаб. работ ы	прак т./ сем		
РАЗДЕЛ 1. ЦЕНА И СИСТЕМА ЦЕН							
Тема 1. Цена как экономическая категория	10	6	2		2	1	ОПК-4
Тема 2. Классификация цен и их система	12	8	2		2	1	ОПК-4
Тема 3. Структура цены	10	6	2		2	2	ОПК-4
РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СКС							
Тема 4. Ценообразующие факторы	18	14	6		6	4	ОПК-4
Тема 5. Методы ценообразования	14	8	4		4	2	ОПК-4
Тема 6. Издержки и прибыль, их роль в формировании цен	12	8	4		4	2	ОПК-4
Тема 7. Ценовая политика организации в условиях рынка	16	10	4		4	2	ОПК-4
Тема 8. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений	16	10	4		4	2	ОПК-4
Итого по дисциплине	72	56	28		28	16	
Зачетных единиц	5						