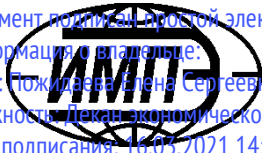


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Пожидаева Елена Сергеевна
Должность: Декан экономического факультета
Дата подписания: 16.03.2021 14:45:23
Уникальный программный ключ:
b1c1490b0901d59084222b4e5444b70242012e97bc0ff2203a36a52e72be2d13



**Образовательное частное учреждение
высшего образования
«Институт международного права и экономики
имени А. С. Грибоедова»**

Кафедра экономики и управления

УТВЕРЖДАЮ:

Декан экономического факультета
_____/Е.С. Пожидаева/
«30» сентября 2020 г.

**Рабочая программа дисциплины
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

**Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
(уровень бакалавриата)**

Направленность/профиль: «Финансовый менеджмент»

Формы обучения: очная, заочная

Москва

Рабочая программа дисциплины «Ценообразование». Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент/ сост. А.В.Карпатницкая.– М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2019. – 52 с.

Рабочая программа составлена на основе федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 г. N 7.

Разработчики:	<u>канд. экон. наук, доц. А.В. Карпатницкая</u>
Ответственный рецензент:	<u>канд. эконом. наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» О.С. Дьяконова</u>

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики и управления от 23.09.2020г., протокол № 1

Заведующий кафедрой _____/ д.э.н. проф. Ю.Н. Шедько/
(подпись)

Согласовано от Библиотеки _____/О.Е. Стёпкина/
(подпись)

Согласовано от Работодателей:

Согласовано от Работодателей:
Генеральный директор
ООО «Аквилониум»

Комаров С.Г.

Генеральный директор
ООО «МАРК ЭНД ОУКС РИЛ ЭСТЕЙТ»

Акимов Н.В.

РАЗДЕЛ 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины «Ценообразование» является освоение обучающимися теоретических и практических материалов, на основе которых они должны уметь анализировать складывающиеся тенденции ценообразования на рынке и уметь рассчитывать уровни цен на товары и услуги. Дисциплина «Ценообразование» является теоретико-практическим курсом, продолжающим анализ экономических отношений общества в процессе обучения по направлению подготовки Менеджмент.

Задача данной дисциплины – дать знания по основным теоретическим вопросам ценообразования и его методологии; раскрыть проблемы современной практики формирования и применения цен как основных показателей макро- и микроэкономики; научить слушателей работе с внутренними, контрактными и мировыми ценами с позиций производителя и потребителя, продавца и покупателя. В основу данной программы положены нормативные документы в области ценообразования, разработки и научные труды отечественных и зарубежных специалистов по ценообразованию, справочные издания, статистические материалы.

Задачами дисциплины являются:

- расширение теоретико-методологических познаний и практических навыков слушателей в области ценообразования;
- развитие у них экономического мышления и комплексного подхода к процессу формирования и использования цен;
- необходимость изучения цены как основного измерителя экономических процессов;
- освоение методов и способов контроля над процессом ценообразования, уровнем, структурой и динамикой цен.

РАЗДЕЛ 2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины «Ценообразование» направлен на формирование следующих компетенций, которые позволят усваивать теоретический материал дисциплины и реализовывать практические задачи (таблица 2.1) и достигать планируемые результаты обучения по дисциплине.

Таблица 2.1

Компетентностная карта дисциплины

Индекс по ФГОС ВО	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю): (знания, умения, навыки)
ОПК-1	Владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	Знать: - основные методы сбора и анализа информации в сфере страхования; - нормативные и правовые документы в своей профессиональной деятельности.
		Уметь: - осуществлять поиск информации, необходимой для решения поставленных экономических задач страхового дела; - обрабатывать полученные результаты, анализировать и осмысливать на основе нормативных и правовых документов страховой деятельности; - осуществлять правильный выбор технологий для решения аналитических и исследовательских задач в своей профессиональной деятельности страхования.

		Владеть: - современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных в сфере страхования; - навыками использования современных технических средств и информационных технологий для поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в сфере страхования.
ПК-19	владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	знать: – основные принципы и методы координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; – принципы целеполагания, виды и методы обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками уметь: – использовать в практической деятельности основные принципы и методы координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; – применять принципы целеполагания, виды и методы обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками владеть: – основными принципами и методами бизнес-планирования в хозяйственной деятельности организации; – методами согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками

РАЗДЕЛ 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА

Дисциплина «Ценообразование» входит в состав дисциплин по выбору вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Для изучения дисциплины «Ценообразование» необходимы знания, умения и навыки, формируемые такими предшествующими дисциплинами, как «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Экономика фирмы», «Статистика», «Маркетинг», и является теоретическим фундаментом других экономических наук.

Освоение дисциплины «Финансы» необходимо для изучения таких последующих дисциплин, таких как «Банковское дело», «Оценка стоимости бизнеса», «Финансовый менеджмент», «Бизнес-планирование», «Стратегический менеджмент» и др.

Указанные связи и содержание дисциплины дают обучающимся системное представление о комплексе изучаемых дисциплин в соответствии с ФГОС ВО, что обеспечивает соответствующий теоретический уровень и практическую направленность в системе обучения будущей деятельности бакалавра менеджмента.

РАЗДЕЛ 4. ОБЪЕМ (ТРУДОЕМКОСТЬ) ДИСЦИПЛИНЫ (ОБЩАЯ, ПО ВИДАМ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ, ВИДАМ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ)

Таблица 4.1

**Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы
очная форма обучения**

З.е	Все-го часов	Контактная работа				Часы СР на подготовку кур.раб.	Иная СР	Контроль
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа		Контактная работа по курсовой работе			
			Лабораторные	Практические/семинарские				
6 семестр								
5	180	30		34			80	экзамен 36
Всего по дисциплине								
5	180	30		34			80	36

Таблица 4.2

**Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы
заочная форма обучения**

З.е	Все-го часов	Контактная работа				Часы СР на подготовку кур.раб.	Иная СР	Контроль
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа		Контактная работа по курсовой работе			
			Лабораторные	Практические/семинарские				
6 семестр								
5	180	8		10			126	экзамен 36
Всего по дисциплине								
5	180	8		10			126	36

Структура и содержание дисциплины

Перечень разделов (модулей), тем дисциплины и распределение учебного времени по разделам/темам дисциплины, видам учебных занятий (в т.ч. контактной работы), видам текущего контроля

Таблица 4.3

Очная форма обучения

Те- мы\разделы(модул и)	Контактная работа				Часы СР на под- готовку кур.р.	Ина я СР	Кон- троль	Все- го ча- сов
	Занятия лекцион- ного типа	Занятия семинар- ского типа		Контакт- ная рабо- та по кур.р.				
		Лаб. р	Пра к.					
			/сем.					
Тема 1. Цена как экономическая ка- тегория.	2		2			9		13

Тема 2. Классификация цен и их систем.	4		4			9		17
Тема 3. Ценообразующие факторы.	2		4			9		15
Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	4		4			8		16
Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.	2		4			9		15
Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка.	4		4			9		17
Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	4		4			9		17
Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.	4		4			9		17
Тема 9. Ценообразование и инфляция.	4		4			9		17
Экзамен							36	36
Всего	30		34			80	36	180

Таблица 4.4

Заочная форма обучения

Те- мы\разделы(модул и)	Контактная работа			Часы СР на под- готовку кур.р.	Ина я СР	Кон- троль	Все- го ча- сов
	Занятия лекцион- ного типа	Занятия семинар- ского типа					
		Лаб. р	Пра к.				
			/сем.				
Тема 1. Цена как экономическая ка- тегория.			2		11		13
Тема 2. Классифи- кация цен и их си- стем.	1				16		17
Тема 3. Ценообра- зующие факторы.	1				14		15

Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	2		2			12		16
Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.			2			13		15
Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка.	2					15		17
Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	1		2			14		17
Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.			1			16		17
Тема 9. Ценообразование и инфляция.	1		1			15		17
Экзамен							36	36
Всего	8		10			126	36	180

Таблица 4.5

Содержание разделов дисциплины

Наименование раздела\темы дисциплины	Содержание раздела дисциплины
Тема 1. Цена как экономическая категория.	Теоретические основы цены: трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, закон спроса и предложения. Цена и полезность товара. Понятие о «цене потребления». Место и роль цены в рыночном хозяйстве. Рынок и цена как категории, обусловленные товарным производством. Ключевая роль цены в рыночном хозяйстве. Законы спроса и предложения как важнейшие факторы, оказывающие влияние на формирование цен и их взаимодействие. Факторы, определяющие динамику цен. Стратегический и тактический факторы их содержание. Конкуренция и цены. Экономические функции цены. Учетная, стимулирующая, распределительная функции и их характеристика. Функция цены по сбалансированию спроса и предложения и ее особая роль в условиях рынка. Функция цены как критерия рационального размещения производства. Взаимосвязь функций цены. Методология ценообразования. Методы и принципы ценообразования как важнейшие элементы методологии, их характеристика. Ме-

	тодики ценообразования.Формирование нормативно-законодательной базы рыночного ценообразования вРос-сии. Регулирование цен в рыночном хозяйстве. Содержа-ние и формыгосударственного контроля. Органы, осу-ществляющие мониторинг цен. Санкции занарушение государственной дисциплины цен.
Тема 2. Классификация цен и их систем.	Определение системы цен. Взаимосвязь и взаимозависи-мость различных видов цен(оптовых, закупочных, роз-ничных, тарифов транспорта). Определяющая роль цен напродукцию базовых отраслей промышленности, при-чины, обуславливающие взаимосвязьцен в единой систе-ме.Виды цен и их классификация. Виды цен в зависимо-сти от обслуживаемой сферытоварного обращения (опто-вые, закупочные, розничные), их роль и назначение. Оптовые(отпускные) цены предприятия (цены изготови-теля продукции) и оптовые ценыпромышленности, роз-ничные цены. Понятие о составе и структуре цены. Виды цен в зависимости от вида рынка (цены товарных аукцио-нов, биржевые котировки, ценыторгов). Внутрифирмен-ные цены (трансфертные цены). Рыночная цена. Виды цен в зависимости от степени новизны товара, ме-тоды формирования цен нановые товары: цены «снятия сливок», престижные цены, цены «проникновения нары-нок», цены следования за лидером и др. Цены на товары, реализуемые на рынкеотносительно длительное время (падающая, долговременная, потребительского сегмента-рынка, гибкая).Классификация цен по способу установ-ления, фиксации (в договоре, контракте). Характеристика твердых, подвижных, скользящих цен. Распределение риска потерь от инфляции. Расчет скользящих цен. Пери-од скольжения, лимит скольжения. Виды цен в зависимо-сти от учета в них транспортных расходов на доставку продукции до места потребления (франко-станция от-правления, франко-станцияназначения). Виды цен в зави-симости от степени участия государства в их формирова-нии. Иххарактеристика. Регулируемые и фиксированные цены. Сфера применения регулируемыхцен. Понятие свободных рыночных цен.Классификация цен по способу получения информации об уровне цены.Публикуемые цены. Виды справочных цен, сфера их применения, от-ражение фактическихцен сделок. Классификация цен по способу отражения фактора времени. Цены теку-щие,средние, сопоставимые. Способы расчета средних цен. Приведение цен в сопоставимыйвид. Индекс инфля-ции. Индексы цен. Относительные цены.Цены, обслужи-вающие внешнеторговый оборот. Особенности формиро-вания ценна экспортируемые и импортируемые товары. Контрактные цены. Таможенные пошлины.
Тема 3. Ценообразующие фак-торы.	Рыночный спрос и факторы, его определяющие. Взаимо-действие цены и спроса.Характеристика объема спроса и функции спроса. Кривая спроса. Неценовые факто-ры,оказывающие влияние на изменение спро-са.Взаимосвязь цены и предложения. Характеристика

	объема предложения и функции предложения. Кривая предложения. Неценовые факторы, влияющие на изменение предложения. Виды равновесия спроса и предложения. Определение равновесной цены и ее динамика. Эластичность спроса от цены, методы ее определения и учет в ценообразовании. Классификация товаров по степени эластичности спроса. Расчет коэффициентов эластичности: прямых, перекрестных, по доходу. Факторы, влияющие на эластичность спроса. Практическое применение коэффициента прямой эластичности по цене. Состояние финансово-кредитной сферы и ее воздействие на уровень и динамику цен. Влияние потребителей на уровень цен. Государственное регулирование экономики и его воздействие на цены. Влияние участников каналов товародвижения на цены. Конкуренция и ее воздействие на уровень цен. Воздействие издержек на уровень и динамику цен.
Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	Особенности ценообразования на различных типах рынков. Влияние конкуренции на процесс обоснования цен. Ценообразование на рынке совершенной (чистой) конкуренции. Специфика формирования цен на рынке монополистической конкуренции. Формирование цен на рынке олигополистической конкуренции. Особенности ценообразования на рынке чистой монополии. Порядок ценообразования. Этапы процесса ценообразования: выбор цели, определение спроса, анализ издержек и цен конкурентов, выбор метода ценообразования, установление окончательной цены. Ценовая информация и ее роль в принятии решения по ценам. Виды информации. Данные и информация. Направления и перечень вопросов, по которым требуется качественная информация. Задачи, решаемые с помощью информации. Характеристика альтернативных подходов к ценообразованию: противоречия затратного и ценностного ценообразования. Сущность затратного ценообразования. Метод, основанный на определении полных издержек, его достоинства и недостатки. Метод, ориентирующийся на прямые затраты (предельное или маржинальное ценообразование). Расчет цен на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли. Рыночные методы ценообразования. Метод текущей цены и сфера его применения. Метод «запечатанного конверта» или тендерное ценообразование. Метод определения цен, ориентированный на нахождение равновесия между издержками производства и состоянием рынка. Алгоритм их расчета. Необходимость учета ответных действий конкурентов и возможной реакции потребителей. Методы ценностного ценообразования. Условия и предпосылки применения ценностных (маркетинговых) методов ценообразования. Последовательность этапов опреде-

	ления экономической ценности товара. Эконометрические методы ценообразования. Характеристика метода удельных показателей. Удельное ценообразование: параметрический ряд, удельная цена, расчет удельных цен. Параметрическое ценообразование при одновременном изменении нескольких характеристик товара. Балловый метод ценообразования. Агрегатный метод и сфера его применения. Экспертные методы ценообразования. Формирование экспертной группы. Метод парных сравнений как основа оценки предпочтений покупателей. Метод ранговой корреляции. Оценка согласованности мнений экспертов в ценностном ценообразовании.
Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.	Понятие издержек. Взаимосвязь и взаимовлияние издержек и цены. Состав издержек. Регулирование состава издержек в Налоговом Кодексе. Особенности формирования себестоимости в условиях рынка. Способы группировки затрат, включаемых в себестоимость. Прибыль в условиях рыночной экономики и ее связь с ценой. Особенности формирования прибыли в условиях рынка. Расчет точки безубыточности. Расчет масштабов продаж, необходимых для достижения целевой прибыли. Показатель рентабельности предприятия (фирмы). Анализ безубыточности решений при изменении постоянных и (или) переменных затрат. Сравнительный анализ различных методов калькулирования себестоимости продукции. Калькулирование себестоимости по полным издержкам. Способы распределения постоянных издержек. Методы калькулирования по сокращенным издержкам и формирование портфеля заказов. Нижняя граница цены. Учет влияния изменения цен на финансовые результаты деятельности фирмы. Анализ безубыточности решений при изменении цен. Ассортиментная политика фирмы и манипуляции ценами. Анализ безубыточности решений по изменению цен при продаже взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров.
Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка.	Основные стратегии ценообразования. Этапы разработки ценовой стратегии. Стратегии конкурентного ценообразования: стратегия ценового прорыва, стратегия премиального ценообразования, стратегия нейтрального ценообразования. Факторы, обеспечивающие успешное применение стратегий конкурентного ценообразования. Препятствия в использовании стратегий конкурентного ценообразования. Стратегии ассортиментного ценообразования. Стратегии дифференцированного ценообразования. Основной и вторичный рынок. Способы дифференциации. Условия успешного применения стратегий дифференцированного ценообразования. Ценовые факторы выбора конкурентной стратегии и условия эффективной политики снижения цен (эффект масштаба; политика снижения цен для узкой группы покупателей; политика снижения цен на «убыточного лидера продаж»; снижение цен на стагнирующем рынке). Разработка цено-

	вой политики предприятия в соответствии с выработанной стратегией ценообразования. Цели ценовой политики. Условия возможных отклонений цен организации от принятой ею ценовой политики. Элементы тактики ценообразования. Скидки. Типы и виды скидок. Оптовые скидки: скидки за объем разовой закупки, ступенчатые скидки, кумулятивные скидки. Механизм расчета фактических цен сделок. Использование надбавок к цене в коммерческой деятельности организации. Стадии «жизненного цикла» товара (ЖЦТ) и их взаимосвязь с ценой. Страхование цены. Оговорки, включаемые в договоры купли-продажи: а) о возможности повышения или снижения издержек; б) о колебаниях цены.
Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	Государственное регулирование цен как необходимое условие функционирования рыночной экономики, его содержание и цели. Прямые и косвенные методы государственного регулирования цен, их влияние на ценообразование. Прямое регулирование цен, его методы, организация. Роль государственного регулирования цен в решении задач стабилизации экономики, ее стимулирования и социальной защиты населения. Регулирование цен продукции производственно-технического назначения, товаров и услуг на федеральном уровне и на уровне субъектов федерации. Фиксированные и предельные цены. Установление предельного уровня рентабельности, предельного размера снабженческо-сбытовых и торговых надбавок. Установление цен «потолка» и цен «пола». Сферы их использования. Возможные последствия. Механизм косвенного регулирования цен. Использование налогообложения, заработной платы, денежного обращения, кредита, валютного курса, таможенных пошлин для государственного регулирования цен. Государственное регулирование цен на продукцию естественных монополий. Государственные органы регулирования цен. Зарубежный опыт государственного регулирования цен.
Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.	Взаимодействие цен и налогов. Налоговая составляющая в цене, ее влияние на уровень, структуру и динамику цен. Виды налоговых платежей и их отражение в себестоимости и структуре цен. Влияние НДС и акцизов на уровень и динамику цен. Налог на прибыль в составе цены и его роль в формировании ее уровня. Взаимосвязь цен и денежного обращения. Зависимость уровня цен от изменения массы денег в обращении и количества товаров, предложенных на рынке. Формулы выражения этой зависимости. Эмиссия денег и цены. Динамика цен и развитие кредитных отношений. Удорожание кредита как один из факторов усиления инфляции. Воздействие роста цен на объем предоставляемого кредита. Отражение в себестоимости и ценах процентных ставок за кредит и их влияние на уровень и динамику цен. Инфляционные ожидания и динамика процентных ставок за кредит.

Тема 9. Ценообразование и инфляция.	Взаимосвязь уровня цен и массы денег в обращении и инфляция. Уровень государственных расходов и их влияние на динамику цен. Дефицит государственного бюджета, эмиссия денег и инфляционный рост цен. Взаимосвязь государственного долга и инфляционного роста цен. Влияние цен в добывающих отраслях промышленности на динамику цен в других отраслях экономики. Рост цен на продукцию базовых отраслей, как генератор инфляции и повышения цен в экономике. Стадии инфляции и динамика цен. Неравномерный и резкий рост цен в условиях гиперинфляции и его влияние на экономику. Избыточный спрос, рост цен и «инфляция спроса». Монополизм производителей, опережающий рост цен на потребляемые ресурсы и «инфляция издержек». Инфляционный рост цен и повышение ставки процента за кредит. Инфляционные ожидания и динамика цен. Меры антиинфляционного регулирования: ограничение роста денежной эмиссии, проведение режима жесткой бюджетной экономии, использование специальных форм регулирования цен на продукцию базовых отраслей экономики и др.
-------------------------------------	--

ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Семинарские занятия

Общие рекомендации по подготовке к семинарским занятиям:

1. Познакомиться с рекомендованной литературой;
2. Рассмотреть различные точки зрения по вопросу;
3. Выделить проблемные области;
4. Сформулировать собственную точку зрения;
5. Предусмотреть спорные моменты и сформулировать дискуссионный вопрос.

Для очной формы обучения

Тема 1 Цена как экономическая категория

1. Теоретические основы цены: трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, закон спроса и предложения.
2. Место и роль цены в рыночном хозяйстве.
3. Методология ценообразования

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/67790.html>

Тема 2 Классификация цен и их систем.

1. Определение системы цен.

2. Виды цен и их классификация
3. Приведение цен в сопоставимый вид.

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Курс по ценам и ценообразованию [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — 978-5-4374-0398-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65260.html>

Тема 3 Ценообразующие факторы

1. Рыночный спрос и факторы, его определяющие.
2. Взаимодействие цены и спроса
3. Государственное регулирование экономики и его воздействие на цены.

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/67790.html>

Тема 4 Ценообразование и характеристики рынка.

Методы ценообразования.

1. Особенности ценообразования на различных типах рынков.
2. Влияние конкуренции на процесс обоснования цен
3. Формирование экспертной группы.

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Курс по ценам и ценообразованию [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — 978-5-4374-0398-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65260.html>

Тема 5 Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.

1. Понятие издержек.
2. Прибыль в условиях рыночной экономики и ее связь с ценой.
3. Учет влияния изменения цен на финансовые результаты деятельности фирмы

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые дан-

ные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67790.html>

Тема 6 Ценовая политика организации в условиях рынка.

1. Основные стратегии ценообразования.
2. Механизм расчета фактических цен сделок.
3. Страхование цены.

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Курс по ценам и ценообразованию [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — 978-5-4374-0398-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65260.html>

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67790.html>

Тема 7 Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.

1. Государственное регулирование цен как необходимое условие функционирования рыночной экономики, его содержание и цели.
2. Установление предельного уровня рентабельности, предельного размера снабженческо-сбытовых и торговых надбавок.
3. Механизм косвенного регулирования цен.

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Курс по ценам и ценообразованию [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — 978-5-4374-0398-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65260.html>

Тема 8 Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.

1. Взаимодействие цен и налогов
2. Налог на прибыль в составе цены и его роль в формировании ее уровня
3. Инфляционные ожидания и динамика процентных ставок за кредит.

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67790.html>

Тема 9 Ценообразование и инфляция.

1. Взаимосвязь уровня цен и массы денег в обращении и инфляция.
2. Уровень государственных расходов и их влияние на динамику цен.
3. . Влияние цен в добывающих отраслях промышленности на динамику цен в других отраслях экономики

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Курс по ценам и ценообразованию [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — 978-5-4374-0398-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65260.html>

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67790.html>

Для заочной формы обучения

Тема 1 Цена как экономическая категория

1. Теоретические основы цены: трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, закон спроса и предложения.
2. Место и роль цены в рыночном хозяйстве.
3. Методология ценообразования

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67790.html>

Тема 4 Ценообразование и характеристики рынка.

Методы ценообразования.

1. Особенности ценообразования на различных типах рынков.
2. Влияние конкуренции на процесс обоснования цен
3. Формирование экспертной группы.

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Курс по ценам и ценообразованию [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — 978-5-4374-0398-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65260.html>

Тема 5 Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.

1. Понятие издержек.
2. Прибыль в условиях рыночной экономики и ее связь с ценой.
3. Учет влияния изменения цен на финансовые результаты деятельности фирмы

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессио-

нального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа:
<http://www.iprbookshop.ru/67790.html>

Тема 7 Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.

1. Государственное регулирование цен как необходимое условие функционирования рыночной экономики, его содержание и цели.
2. Установление предельного уровня рентабельности, предельного размера снабженческо-сбытовых и торговых надбавок.
3. Механизм косвенного регулирования цен.

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Курс по ценам и ценообразованию [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — 978-5-4374-0398-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65260.html>

Тема 8 Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.

1. Взаимодействие цен и налогов
2. Налог на прибыль в составе цены и его роль в формировании ее уровня
3. Инфляционные ожидания и динамика процентных ставок за кредит.

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67790.html>

Тема 9 Ценообразование и инфляция.

1. Взаимосвязь уровня цен и массы денег в обращении и инфляция.
2. Уровень государственных расходов и их влияние на динамику цен.
3. Влияние цен в добывающих отраслях промышленности на динамику цен в других отраслях экономики

Литература:

Основная литература

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература

Курс по ценам и ценообразованию [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — 978-5-4374-0398-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65260.html>

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессио-

РАЗДЕЛ 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В соответствии с требованиями ФГОС ВО в целях реализации компетентного подхода в учебном процессе дисциплины «Ценообразование» предусматривается широкое использование активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой. При освоении дисциплины предусмотрено чтение лекций с применением презентаций в PowerPoint. Предусмотрено также выполнение контрольной работы, выполнение эссе на заданную тему, выдача заданий для выполнения домашних работ, проведение компьютерного тестирования, деловые игры.

Обсуждение проблем, выносимых на занятия семинарского типа происходит не столько в традиционной форме контроля текущих знаний, сколько в форме дискуссий, сориентированных на творческое осмысление студентами наиболее сложных вопросов в ходе обобщения ими современной практики мировой (в том числе и российской) экономической науки.

Интерактивные образовательные технологии, используемые на аудиторных практических занятиях

Таблица 5.1

Очная форма обучения

Наименование тем	Используемые образовательные технологии	Часы
Тема 1. Цена как экономическая категория.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Экономическая природа ценообразования» с применением презентации в PowerPoint.	2ч.
Тема 2. Классификация цен и их систем.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Система цен и их классификация» с применением презентации в PowerPoint.	4ч.
Тема 3. Ценообразующие факторы.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Ценовые и неценовые факторы спроса и предложения» с применением презентации в PowerPoint.	4ч.
Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Ценообразование в истории России» с применением презентации в PowerPoint.	4ч.
Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Затраты и анализ безубыточности решений в ценообразовании» с применением презентации в PowerPoint.	4ч.
Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Методы затратного ценообразования» с применением презентации в PowerPoint.	4ч.
Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Уровни управления цен со стороны государства» с применением презентации в PowerPoint.	4ч.
Тема 8. Взаимодействие цен и	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Ценовая политика фирмы» с применением презентации в	4ч.

финансово-кредитной системы.	PowerPoint.	
Тема 9. Ценообразование и инфляция.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Стратегия ценообразования» с применением презентации в PowerPoint.	4ч.

Таблица 5.2

Заочная форма обучения

Наименование тем	Используемые образовательные технологии	Часы
Тема 1. Цена как экономическая категория.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Экономическая природа ценообразования» с применением презентации в PowerPoint.	2ч.
Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Ценообразование в истории России» с применением презентации в PowerPoint.	2ч.
Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Затраты и анализ безубыточности решений в ценообразовании» с применением презентации в PowerPoint.	2ч.
Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Уровни управления цен со стороны государства» с применением презентации в PowerPoint.	2ч.
Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Ценовая политика фирмы» с применением презентации в PowerPoint.	1ч.
Тема 9. Ценообразование и инфляция.	Семинарское занятие – «круглый стол»: обсуждение эссе «Стратегия ценообразования» с применением презентации в PowerPoint.	1ч.

ПРАКТИКУМ

Тестовые задания

- По характеру обслуживаемого оборота цены бывают:
 - свободные, регулируемые
 - оптовые цены покупки и продажи
 - сезонные, постоянные.
- По способу фиксации различают цены:
 - твердые, подвижные, скользящие
 - публикуемые, справочные
 - мировые, региональные.
- По способу получения информации цены классифицируются на:
 - свободные, постоянные
 - трансфертные
 - публикуемые, справочные.
- По условиям поставки и продажи различают:
 - цена-нетто и цена-брутто

- б. цена торгов
 - в. цена торговых аукционов
5. В международной торговле используют следующее количество скидок:
- а. 15 различных скидок
 - б. 20 скидок
 - в. свыше 30 скидок.
6. В состав цены входит:
- а. прибыль, акциз, НДС.
 - б. себестоимость, торговая надбавка.
 - в. себестоимость, прибыль, акциз, НДС, снабженческо-сбытовая надбавка, торговая надбавка.
7. В состав оптовой цены входит:
- а. себестоимость, прибыль
 - б. акциз, прибыль
 - в. себестоимость, НДС.
8. Отпускная цена предприятия состоит из:
- а. себестоимости, снабженческо-сбытовой надбавки
 - б. торговой надбавки, себестоимости
 - в. себестоимости, прибыли, акциза.
9. Продажная цена оптового посредника включает:
- а. себестоимость, прибыль, акциз, НДС
 - б. себестоимость, прибыль, акциз, НДС, снабженческо-сбытовая надбавка
 - в. себестоимость, прибыль, акциз, снабженческо-сбытовая надбавка.
10. К технологическим затратам относятся:
- а. сырье, материалы, топливо, заработная плата
 - б. потери от брака, общепроизводственные затраты
 - в. коммерческие затраты.
11. Косвенные расходы включают в себя:
- а. прочие производственные, коммерческие расходы
 - б. заработная плата производственных рабочих
 - в. сырье, материалы.
12. К переменным затратам относятся:
- а. затраты, которые не меняются в зависимости от объемов производства
 - б. затраты, которые меняются в зависимости от объемов производства.
13. К постоянным затратам относятся:
- а. затраты, которые не меняются в зависимости от объемов производства
 - б. затраты, которые меняются в зависимости от объемов производства.
14. При фиксированных ценах размер реализуемой прибыли зависит от:
- а. суммы налога
 - б. количества затраченных средств
 - в. динамики себестоимости.
15. Социальные налоги – это отчисления в:
- а. пенсионный фонд, социальный фонд, фонд занятости, медицинское страхование
 - б. бюджетные фонды
 - в. фонд накопления
16. По объекту налогообложения различают налоги:
- а. распределяемые
 - б. прямые, косвенные
 - в. распределяемые, косвенные.
17. Основные функции цен:
- а. измерительная, учетная, регулирующая, стимулирующая, перераспределительная
 - б. накопительная, учетная

в. эффективная, измерительная.

18. Особенности практики ценообразования отражены в ГК РФ в статье:

а. 555

б. 40

в. 424

19. Статья 555 ГК РФ определяет:

а. особенности практики ценообразования

б. положение цены в договоре продажи недвижимости

в. права покупателя

20. Ценой реализации при расчете налогов является:

а. цена сделки, указанная сторонами в договоре

б. рыночная цена продажи

в. оптовая цена покупки.

21. Формы воздействия государства на цены:

а. прямое и линейное

б. прямое и косвенное

в. косвенное и промежуточное.

22. Определение рыночной цены при недостаточности информации планирует использование методов:

а. цены первоначальной реализации и затратного метода

б. постоянных цен и затратного метода

в. цены последней реализации и затратного метода.

23. Формы прямого вмешательства на ценообразование:

а. общее замораживание, установление фиксированных цен

б. создание условий для здоровой конкуренции

в. разработка специальных правительственных программ.

24. Формы косвенного регулирования цен:

а. установление предельных размеров надбавки и наценок

б. эффективное использование таможенных тарифов, разработка специальных программ

в. установление предельного норматива рентабельности.

25. При исчислении рыночной цены применяют методы:

а. основанный на определении полных издержек

б. ориентирующийся на прямые затраты

в. ориентирующийся на косвенных затратах

26. Метод, основанный на определении полных издержек состоит в:

а. суммировании совокупных издержек и прибыли

б. суммировании постоянных издержек и прибыли

в. суммировании переменных издержек и прибыли.

27. Метод, ориентирующийся на прямые затраты состоит в установлении цены путем:

а. добавления к постоянным затратам определенной надбавки-прибыли

б. вычитания из переменных затрат определенной надбавки-прибыли

в. добавления к переменным затратам определенной надбавки-прибыли.

28. К эконометрическим методам определения цен относят методы:

а. текущей цены, «запечатанного конверта»

б. удельных затрат, регрессионного анализа, балловый, агрегатный

в. статистический, корреляционный.

29. Специфика цены услуг заключается в том, что:

а. будучи по структуре оптовой, выполняет функции и розничной цены

б. будучи по структуре розничной, выполняет функции и оптовой

в. одновременно выполняет функции оптовой, отпускной с НДС и розничной.

30. Основные цели ценовой политики:

- а. установление высоких цен
 - б. снижение издержек, увеличение продаж
 - в. краткосрочная максимизация прибыли, рост сбыта, лидерство в качестве.
31. Политика жизненного цикла товара предполагает учет в ценообразовании ряда факторов:
- а. изменения издержек
 - б. изменения покупательского спроса
 - в. учет времени нахождения товара на рынке.
32. Каждый товар проходит следующие стадии:
- а. вступления товара на рынок и падения
 - б. разработки, роста, зрелости, падения
 - в. разработки и зрелости.
33. Основные виды ценовых стратегий – это стратегия:
- а. высоких цен, средних цен, целевых цен, льготных цен, «следования за лидером»
 - б. фиксированных цен, конкурентной борьбы
 - в. разовых цен, цены потребления.
34. Разработка ценовой политики проходит этапы:
- а. ознакомление с объектом исследования, текущий анализ
 - б. контроль и планирование
 - в. сбор информации, стратегический анализ, формирование стратегии.

ЗАДАЧИ

Задача 1

Вычислить среднюю годовую цену товара, если известно, что его цена 1 января составляла 3 ден. ед. за штуку; с 15 марта цена увеличилась на 6 %, а с 15 июля – на 15 %. Товарооборот составил за год 2000 ден. ед.; за первый квартал – 250 ден. ед., в том числе за март – 90 ден. ед., за второй квартал – 500 ден. ед.; за июль – 160 ден. ед.

Задача 2

На рынке некоторого товара действует 15 фирм. Доля 1-й – 30 %, 2-й и 3-й – по 15 %, 4-й – 6 %, 5, 6, 7 – по 5 %, 8–12-й – по 3 %, 13-й – 2 %, 14-й и 15-й – по 1%.

- 1) Рассчитать индекс Херфиндаля–Хиршмана для этих фирм.
- 2) Если 1-я и 2-я фирмы захотят объединиться, следует ли разрешать такое слияние? Слияние разрешается, если индекс не превышает 1900.

Задача 3

Коммерческая себестоимость изделия – 90 ден. ед. Уровень рентабельности – 25 % к себестоимости. Акциз – 15 ден. ед. на единицу изделия. Налог на добавленную стоимость – 10 % от оптовой цены без НДС. Снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 20% от покупной цены. Торговая надбавка – 10 % от продажной цены посреднической организации.

Определить:

- а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- б) оптовую цену предприятия;
- в) отпускную цену предприятия с НДС;
- г) снабженческо-сбытовую надбавку;
- д) торговую надбавку;
- е) розничную цену изделия;
- ж) структуру розничной цены изделия.

Задача 4

Определить отпускную цену единицы продукции (флакона духов), необлагаемой акцизом, при следующих условиях:

1. На изготовление продукции используется спирт, имеющий фактическую себестоимость (спирт производится на данном предприятии) 5 ден. ед. за 1 декалитр.
2. Ставка акциза на спирт составляет 90 % от отпускной цены без НДС.

3. Для изготовления одного флакона духов требуется 10 мл спирта.
4. Затраты на изготовление одного флакона духов (без затрат на производство спирта с учетом акциза) составляют 2 руб. 55 коп.
5. Уровень рентабельности затрат принят в размере 25 %.

Задача 5

Олигополистический рынок отечественной алюминиевой промышленности поделен следующим образом: доля Красноярского алюминиевого завода составляет 21 %, Братского АЗ – 18 %, Саянского АЗ – 16 %, Иркутского АЗ – 14 %. Рассчитайте индекс концентрации для трех фирм в алюминиевой промышленности, а также индекс Линда по приведенным четырем фирмам и сделайте выводы по полученным результатам.

Задача 6

Розничная цена холодильника, реализуемого в магазине фирменной торговли предприятия, до повышения составляла 3000 ден. ед., а после повышения – 4200 ден. ед. и складывалась из следующих элементов (в скобках указаны данные после повышения цены):

- коммерческая себестоимость – 1800 (2100) ден. ед.
- прибыль предприятия – 450 (950) ден. ед.
- налог на добавленную стоимость – 500 (700) ден. ед.
- торгово-сбытовые расходы – 250 (450) ден. ед.

Построить таблицу, характеризующую структуру розничной цены холодильника до и после изменения цены. Дать оценку динамики отдельных элементов розничной цены.

Задача 7

В отчетном году было продано головных уборов на 800 тыс. ден. ед., меховых изделий – на 3 млн. ден. ед., галантереи – на 400 тыс. ден. ед. Определить общий индекс цен на эти товары, если известно, что цены на головные уборы были снижены на 8 %, на меха – на 5 %, на галантерею – на 10 %.

Задача 8

Постоянные затраты покупателя в год – 50000 ден. ед.

Отпускная цена единицы продукции – 18 ден. ед.

Переменные затраты на единицу продукции – 10 ден. ед.

Текущий объем продаж – 8000 шт.

Приемлемый диапазон объема производства – 12000 шт.

Определить:

1. Прибыль предприятия при сокращении переменных затрат на 10 % и постоянных затрат на 5000 ден. ед. при условии, что текущий объем продаж сохранится без изменений.
2. Отпускную цену на единицу продукции для получения прибыли в сумме 25000 ден. ед. при текущем объеме продаж.
3. Добавочный объем продаж для покрытия дополнительных постоянных затрат в размере 10000 ден. ед., связанных с расширением производства.

Задача 9

Предприятие собирается вывести на рынок новую продукцию. Присложившейся структуре затрат оно может ее продавать по цене 500 у.д.е. не менее 40 единиц в месяц. Конкуренты, действующие на рынке, имеют такую же структуру затрат, кроме того, имеется угроза проникновения новых конкурентов. Какую ценовую стратегию должно выбрать предприятие для нового товара?

Задача 10

Предприятия-конкуренты производят одинаковый товар, но разного качества – одни из них только низкого, а другие только высокого качества. Цена низкого качества товара составляет 200 у.д.е., а высококачественного – 400 у.д.е. Покупатели имеют возможность легко получить нужную информацию о ценах, качестве товаров и производителях, например, по телефону или из прейскурантов. Какую ценовую стратегию должно выбрать предприятие, принимая решение развернуть свою деятельность на этом рынке?

Задача 11

Предприятие производит товар длительного пользования, срок службы которого составляет три года, а минимальная цена при сложившейся структуре затрат – 100000 у.д.е. Для нормальной эксплуатации этого изделия необходимы дополнительные товары по цене 500 у.д.е. за единицу. Однако большинство покупателей не готово платить за товар более 50000 у.д.е., но согласно тратить по 2 000 у.д.е. на дополнительные товары ежемесячно. Какую ценовую стратегию должно выбрать предприятие?

Задача 12

Предприятие может продавать модернизированный товар А по цене 600 у.д.е. в объеме 20 единиц в месяц и/или базовую модель по цене до 300 у.д.е. при объеме продаж 40 единиц. Для модернизации товара предприятию понадобятся дополнительные капиталовложения в размере 100 у.д.е. Имеется 20 потенциальных покупателей, заинтересованных в приобретении модернизированной модели товара А по цене 600 у.д.е., и еще 20 – чувствительных к цене и желающих приобрести базовую модель, но не дороже 250 у.д.е. Какую модель товара предприятию следует производить, и по какой цене продавать?

РАЗДЕЛ 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наряду с чтением лекций и проведением семинарских и практических занятий неотъемлемым элементом учебного процесса является самостоятельная работа. При самостоятельной работе достигается конкретное усвоение учебного материала, развиваются теоретические способности, важные для успешной подготовки и защиты выпускной работы обучающегося. Формы самостоятельной работы обучающихся могут быть разнообразными. Самостоятельная работа обучающихся включает в себя: изучение специальной литературы, законов Российской Федерации, оценку, обсуждение и рецензирование публикуемых статей; ответы на контрольные вопросы; решение задач; самотестирование, написание реферата (эссе), подготовку к студенческой научной конференции.

Выполнение всех видов самостоятельной работы увязывается с изучением конкретных тем.

Таблица 6.1

Самостоятельная работа

Наименование тем	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
Тема 1. Цена как экономическая категория.	1. Сущность и функции цены. 2. Определение сущности стоимости на ранних этапах развития экономической теории. 3. Стоимость и цена в теории представителей классической школы. 4. Теория маржинализма. 5. Теория цены и стоимости представителей кембриджской школы и их последователей. 6. Решение практических заданий.
Тема 2. Классификация цен и их систем.	1. Виды цен. 2. Характеристика цен по стадиям движения товара. Структура цены. 3. Характеристика цен по способу распределения риска потерь от 2 до 14 инфляции. 4. Характеристика цен по способу получения информации об их уровне. Источники информации о цене товара. 5. Характеристика цен по способу отражения факторов времени. 6. Решение практических заданий.
Тема 3. Ценообразующие факторы.	1. Спрос как фактор ценообразования. 2. Производственные факторы ценообразования. 3. Уровень конкуренции на рынке как фактор ценообразования. 4. Свойства товара (ценность) как фактор ценообразования.

Наименование тем	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
	5. Управляемость канала товародвижения как фактор ценообразования. 6. Степень государственного вмешательства как фактор ценообразования. 7. Решение ситуационных задач и практических заданий.
Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования.	1 <i>Характеристики рынков и ценообразование на различных типах рынков</i> 1. Характеристика рынка совершенной конкуренции. 2. Характеристика рынка монополии. 3. Характеристика рынка монополистической конкуренции. 4. Характеристика рынка олигополии. 5. Решение ситуационных задач и практических заданий. 2 <i>Методы затратного ценообразования</i> 1. Калькулирование по полным затратам. 2. Калькулирование по сокращенным затратам. 3. Метод дохода на капитал. 4. Метод надбавок и скидок. 5. Правила теории принятия решений в ценообразовании. 6. Решение ситуационных задач и практических заданий. 3 <i>Методы рыночного ценообразования</i> 1. Экономическая ценность товара: сущность, последовательность расчетов. 2. Методы параметрического ценообразования 3. Решение ситуационных задач и практических заданий. 4 <i>Ценообразование на конкурсные проекты</i> 1. Сущность и виды торгов. 2. Количественный и качественный анализ условий торгов. Выбор цены предложения. 3. Законодательное регулирование государственных закупок в РФ.
Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены.	1 <i>Роль затрат в обосновании ценовых решений</i> 1. Классификация затрат в обосновании ценовых решений. 2. Идентификация затрат, существенных для формирования ценовой политики. 3. Решение ситуационных задач и практических заданий. 2 <i>Обоснование минимального норматива рентабельности к издержкам</i> 1. Типы нормативов рентабельности в коммерческой практике. 2. Взаимосвязь экономических показателей деятельности фирмы. 3. Расчет минимальной цены на товары фирмы 4. Решение ситуационных задач и практических заданий. 3 <i>Анализ условий безубыточности при изменении цен</i> 1. Расчет безубыточного изменения продаж при новых ценах. 2. Расчет безубыточного изменения продаж при непостоянстве переменных издержек.

Наименование тем	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
	3. Учет в ценовых расчетах изменения постоянных затрат фирмы в результате изменения цен. 4. Решение ситуационных задач.
Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка.	1 <i>Стратегические и тактические аспекты ценовой политики</i> 1. Сущность и последовательность разработки стратегии ценообразования. 2. Стратегии конкурентного ценообразования. 3. Стратегии дифференцированного ценообразования. 4. Решение ситуационных задач и практических заданий. 2 <i>Стратегические и тактические аспекты ценовой политики</i> 1. Классификация тактических приемов ценообразования. 2. Виды скидок. Условия эффективного применения. 3. Психологические приемы тактики ценообразования. 4. Учет рисков при принятии ценовых решений. 5. Решение ситуационных задач и практических заданий. 3 <i>Современные методы и приемы обоснования управленческих решений в ценовой политике предприятия</i> 1. Основные инструменты контроллинга в ценовой политике коммерческого предприятия. 2. Современные методы планирования и калькулирования себестоимости продукции при формировании политики ценового коммерческого предприятия. 3. Решение ситуационных задач и практических заданий. 4 <i>Новаторские концепции ценовой политики предприятия</i> 1. Реализация ценовой политики в товарной политике предприятия. 2. Стратегии и условия планирования товарного ассортимента в ценовой политике предприятия. 3. Пакетное ценообразование. 4. Ценовая политика с учетом фактора времени. 5. Координация ценовой и ассортиментной политики предприятия. 6. Решение ситуационных задач и практических заданий.
Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	1. Методы государственного регулирования цен. 2. Вопросы ценообразования в Гражданском кодексе РФ. 3. Вопросы ценообразования в Налоговом кодексе РФ. 4. Решение практических заданий.
Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы.	1. Налоговая составляющая в цене, ее влияние на уровень, структуру динамику цен. Отражение налогов в себестоимости и структуре цен. Влияние НДС и акцизов на уровень и динамику цен. Налог на прибыль в составе цены и его роль в формировании ее уровня. 2. Взаимосвязь цен и денежного обращения. 3. Динамика цен и развитие кредитных отношений. Отражение себестоимости и цен процентных ставок за кредит и их влияние на уровень и динамику цен. 4. Решение ситуационных задач.

Наименование тем	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
Тема 9. Ценообразование и инфляция.	1. Влияние цен в добывающих отраслях промышленности на динамику цен в других отраслях экономики. 2. Стадии инфляции и динамика цен. 3. Избыточный спрос, рост цен и «инфляция спроса». Инфляционный рост цен и повышение ставки процента за кредит. Инфляционные ожидания и динамика цен. 4. Меры антиинфляционного регулирования. 5. Решение ситуационных задач и практических заданий

6.1. Темы эссе¹

1. Предельная полезность и индивидуальный спрос.
2. Потребительский излишек.
3. Построение линии индивидуального спроса
4. Кривая безразличия. Бюджетные ограничения. Равновесие потребителя.
5. Кривая «цена – потребление». Эффект замены и эффект дохода.
6. Кривая «доход-потребление». Кривые Энгеля.
7. Эластичность спроса.
8. Выбор в условиях риска и неопределенности.
9. Принятие решения в условиях риска и неопределенности.
10. Расширение производства. Эффект масштаба производства.
11. Эластичность предложения. Оптимальная комбинация ресурсов и оптимальный путь роста.
12. Рыночное равновесие (по Вальрасу по Маршаллу).
13. Стабильное и нестабильное равновесие.
14. Государственное воздействие на рыночное равновесие.
15. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции (короткий период).
16. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции (длительный период).
17. Спрос на продукт монополиста. Максимизация прибыли монополией.
18. Функция предложения монополии. Социальная цена монополии.
19. Естественная монополия и ее регулирование.
20. Ценовая дискриминация.
21. Монополистическая конкуренция. Краткосрочное и долгосрочное равновесие.
22. Реклама и продвижение товаров.
23. Модель ломаной кривой спроса и ценового лидера.
24. Ценообразование, ограничивающее вход в отрасль и модель ценовых войн.
25. Модели, построенные на базе теории игр.
26. Система цен в экономике.
27. Состав цены. Себестоимость в составе цены.
28. Состав цены. Прибыль в составе цены.
29. Состав цены. Наценки (скидки) посредников в цене товара.
30. Состав цены. Прямые и косвенные налоги в составе цены.
31. Цели ценовой политики.
32. Политика цен жизненного цикла товара.
33. Стратегии ценообразования.

6.2 Примерные задания для самостоятельной работы

Тестовые задания

¹ Перечень тем не является исчерпывающим. Обучающийся может выбрать иную тему по согласованию с преподавателем.

1. По характеру обслуживаемого оборота цены бывают:
 - а) свободные, регулируемые
 - б) оптовые цены покупки и продажи
 - в) сезонные, постоянные
2. По способу фиксации различают цены:
 - а) твердые, подвижные, скользящие
 - б) публикуемые, справочные
 - в) мировые, региональные
3. По способу получения информации цены классифицируются на:
 - а) свободные, постоянные
 - б) трансфертные
 - в) публикуемые, справочные.
4. По условиям поставки и продажи различают:
 - а) цена-нетто и цена- брутто
 - б) цена торгов
 - в) цена торговых аукционов
5. В международной торговле используют следующее количество скидок:
 - а) 15 различных скидок
 - б) 20 скидок
 - в) свыше 30 скидок.
6. В состав цены входит:
 - а) прибыль, акциз, НДС.
 - б) себестоимость, торговая надбавка.
 - в) себестоимость, прибыль, акциз, НДС, снабженческо-сбытовая надбавка, торговая надбавка
7. В состав оптовой цены входит:
 - а) себестоимость, прибыль
 - б) акциз, прибыль
 - в) себестоимость, НДС
8. Отпускная цена предприятия состоит из:
 - а) себестоимости, снабженческо-сбытовой надбавки
 - б) торговой надбавки, себестоимости
 - в) себестоимости, прибыли, акциза
9. Продажная цена оптового посредника включает в себя:
 - а) себестоимость, прибыль, акциз, НДС
 - б) себестоимость, прибыль, акциз, НДС, снабженческо-сбытовую надбавку
 - в) себестоимость, прибыль, акциз, снабженческо-сбытовую надбавку
10. К технологическим затратам относятся:
 - а) сырье, материалы, топливо, заработная плата
 - б) потери от брака, общепроизводственные затраты
 - в) коммерческие затраты
11. Косвенные расходы включают в себя:
 - а) прочие производственные, коммерческие расходы
 - б) заработную плату производственных рабочих
 - в) сырье, материалы
12. К переменным затратам относятся:
 - а) затраты, которые не меняются в зависимости от объемов производства
 - б) затраты, которые меняются в зависимости от объемов производства.
13. К постоянным затратам относятся:
 - а) затраты, которые не меняются в зависимости от объемов производства
 - б) затраты, которые меняются в зависимости от объемов производства.

14. При фиксированных ценах размер реализуемой прибыли зависит от:
- а) суммы налога
 - б) количества затраченных средств
 - в) динамики себестоимости
15. Социальные налоги – это отчисления в:
- а) пенсионный фонд, социальный фонд, фонд занятости, медицинского страхования
 - б) бюджетные фонды
 - в) фонд накопления
16. По объекту налогообложения различают налоги:
- а) распределяемые
 - б) прямые, косвенные
 - в) распределяемые, косвенные
17. Основные функции цен:
- а) измерительная, учетная, регулирующая, стимулирующая, перераспределительная
 - б) накопительная, учетная
 - в) эффективная, измерительная.
18. Особенности практики ценообразования отражены в ГК РФ в статье:
- а) 555
 - б) 40
 - в) 424
19. Статья 555 ГК РФ определяет:
- а) особенности практики ценообразования
 - б) положение цены в договоре продажи недвижимости
 - в) права покупателя
20. Ценой реализации при расчете налогов является:
- а) цена сделки, указанная сторонами в договоре
 - б) рыночная цена продажи
 - в) оптовая цена покупки.
21. Формы воздействия государства на цены:
- а) прямое и линейное
 - б) прямое и косвенное
 - в) косвенное и промежуточное
22. Определение рыночной цены при недостаточности информации планирует использование методов:
- а) цены первоначальной реализации и затратного метода
 - б) постоянных цен и затратного
 - в) цены последней реализации и затратного метода
23. Формы прямого вмешательства на ценообразование:
- а) общее замораживание, установление фиксированных цен
 - б) создание условий для здоровой конкуренции
 - в) разработка специальных правительственных программ
24. Формы косвенного регулирования цен:
- а) установление предельных размеров надбавки и наценок
 - б) эффективное использование таможенных тарифов, разработка специальных программ
 - в) установление предельного норматива рентабельности
25. При исчислении рыночной цены применяют методы:
- а) основанный на определении полных издержек
 - б) ориентирующийся на прямые затраты
 - в) ориентирующийся на косвенных затратах
26. Метод, основанный на определении полных издержек состоит в:
- а) суммировании совокупных издержек и прибыли
 - б) суммировании постоянных издержек и прибыли

- в) суммировании переменных издержек и прибыли
27. Метод, ориентирующийся на прямые затраты, состоит в установлении цены путем:
- добавления к постоянным затратам определенной надбавки-прибыли
 - вычитания из переменных затрат определенной надбавки-прибыли
 - добавления к переменным затратам определенной надбавки-прибыли
28. К эконометрическим методам определения цен относят методы:
- текущей цены, «запечатанного конверта»
 - удельных затрат, регрессионного анализа, балловый, агрегатный
 - статистический, корреляционный
29. Специфика цены услуг заключается в том, что:
- будучи по структуре оптовой, выполняет функции и розничной цены
 - будучи по структуре розничной, выполняет функции и оптовой
 - одновременно выполняет функции оптовой, отпускной с НДС и розничной
30. Основные цели ценовой политики:
- установление высоких цен
 - снижение издержек, увеличение продаж
 - краткосрочная максимизация прибыли, рост сбыта, лидерство в качестве
31. Политика жизненного цикла товара предполагает учет в ценообразовании ряда факторов:
- изменения издержек
 - изменения покупательского спроса
 - учет времени нахождения товара на рынке
32. Каждый товар проходит следующие стадии:
- вступления товара на рынок и падения
 - разработки, роста, зрелости, падения
 - разработки и зрелости
33. Основные виды ценовых стратегий – это стратегия:
- высоких цен, средних цен, целевых цен, льготных цен, «следования за лидером»
 - фиксированных цен, конкурентной борьбы
 - разовых цен, цены потребления.
34. Разработка ценовой политики проходит этапы:
- ознакомление с объектом исследования, текущий анализ
 - контроль и планирование
 - сбор информации, стратегический анализ, формирование стратегии

РАЗДЕЛ 7. ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

7.1 В процессе освоения дисциплины «Ценообразование» для оценивания сформированности общекультурных и профессиональных компетенций используются оценочные средства, представленные в таблице 7.1.

Таблица 7.1

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ В СООТНОШЕНИИ С ОЦЕНОЧНЫМИ СРЕДСТВАМИ

Планируемые результаты, характеризующие этапы формирования компетенции	Содержание учебного материала	Примеры контрольных вопросов и заданий для оценки знаний, умений, владений	Методы \ средства контроля
ОПК-1. Владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности			
Знать:	Тема 1. Цена как экономи-	1. Какие признаки ха-	Письмен-

- основные методы сбора и анализа информации в сфере страхования; - нормативные и правовые документы в своей профессиональной деятельности.	ческая категория. Тема 2. Классификация цен и их систем. Тема 3. Ценообразующие факторы. Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений. Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы. Тема 9. Ценообразование и инфляция.	рактизуют рынок совершенной конкуренции? 2. Каковы условия равновесия фирмы при совершенной конкуренции в долгосрочном периоде? 3. Чем монополистическая конкуренция отличается от совершенной конкуренции? 4. Назовите характерные признаки монополистической конкуренции. Каков основной отличительный признак данной структуры от всех остальных рыночных структур?	ный контроль / эссе (т.1-33),. Устный контроль / опрос на сем занятии (т.1-9), экзаме-не (в.1-60) Тестирование /тестовые задания №1-25
Уметь: - осуществлять поиск информации, необходимой для решения поставленных экономических задач страхового дела; - обрабатывать полученные результаты, анализировать и осмысливать на основе нормативных и правовых документов страховой деятельности; - осуществлять правильный выбор технологий для решения аналитических и исследовательских задач в своей профессиональной деятельности страхования.	Тема 1. Цена как экономическая категория. Тема 2. Классификация цен и их систем. Тема 3. Ценообразующие факторы. Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений. Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы. Тема 9. Ценообразование и инфляция	1. Как ведет себя фирма в условиях короткого и длительного периода в условиях монополистической конкуренции? 2. Может ли фирма в условиях монополистической конкуренции получать экономическую прибыль? 3. В чем смысл затрат на рекламу в условиях монополистической конкуренции? 4. Назовите две силы, которые толкают олигополистов в противоположные стороны, когда ело касается ценообразования.	Письменный контроль / эссе (т.1-33),. Устный контроль / опрос на сем занятии (т.1-9), экзаме-не (в.1-60) Тестирование /тестовые задания №1-25
Владеть: - современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных в сфере страхования; - навыками использования современных технических средств и	Тема 1. Цена как экономическая категория. Тема 2. Классификация цен и их систем. Тема 3. Ценообразующие факторы. Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений.	1. Объясните, при каких условиях картель может успешно действовать на протяжении долгосрочного периода. 2.Какие факторы затрудняют организацию картеля? Какие факторы, по всей	Письменный контроль / эссе (т.1-33),. Устный контроль / опрос на сем занятии (т.1-9), экзаме-не (в.1-

информационных технологий для поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в сфере страхования.	Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы. Тема 9. Ценообразование и инфляция	вероятности, приведут к развалу картеля? 3. Как монополист определяет, сколько ему производить продукции и какую при этом назначить цену? 4. Чем характеризуется рыночная власть монополии? 5. В чем заключается ущерб, наносимый обществу монополией? 6. Чем естественная монополия отличается от обычной монополии?	60) Тестирование /тестовые задания №1-25
ПК-19. Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками			
знать: – основные принципы и методы координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; – принципы целеполагания, виды и методы обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Тема 1. Цена как экономическая категория. Тема 2. Классификация цен и их систем. Тема 3. Ценообразующие факторы. Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования. Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены. Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка. Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений. Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы. Тема 9. Ценообразование и инфляция.	1. Как изменится величина себестоимости объема выпуска продукции, если объем выпуска продукции в натуральном выражении уменьшится? 2. Как изменится критический объем производства, если фиксированная цена единицы продукции увеличится? 3. Прибыль на единицу продукции увеличилась, как изменится объем производства для получения желаемой прибыли?	Письменный контроль / эссе (т.24-30), Устный контроль / опрос на сем занятии ,(т.7-8), экзамене (в. 11-18,26-31) Тестирование /тестовые задания NN17-35

уметь: – использовать в практической деятельности основные принципы и методы координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; – применять принципы целеполагания, виды и методы обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Тема 1. Цена как экономическая категория. Тема 2. Классификация цен и их систем. Тема 3. Ценообразующие факторы. Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования. Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены. Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка. Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений. Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы. Тема 9. Ценообразование и инфляция.	1. Что такое совокупный, средний и маржинальных доходов? 2. Назовите статьи бухгалтерских издержек. 3. Приведите группировку затрат по экономическим элементам. 4. Приведите группировку затрат по статьям калькуляции.	Письменный контроль / эссе (т.24-30), Устный контроль / опрос на сем занятии ,(т.7-8), экзаме-не (в. 11-18,26-31) Тестирование /тестовые задания NN17-35
владеть: – основными принципами и методами бизнес-планирования в хозяйственной деятельности организации; – методами согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Тема 1. Цена как экономическая категория. Тема 2. Классификация цен и их систем. Тема 3. Ценообразующие факторы. Тема 4. Ценообразование и характеристики рынка. Методы ценообразования. Тема 5. Издержки и прибыль, их роль в формировании цены. Тема 6. Ценовая политика организации в условиях рынка. Тема 7. Государственное регулирование цен в условиях рыночных отношений. Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы. Тема 9. Ценообразование и инфляция.	1. Приведите состав затрат, включаемых в себестоимость продукции. 2. Что такое предпринимательская прибыль и из чего она складывается? 3. Для чего нужна классификация затрат с точки зрения ценообразования. 4. Как классифицируются издержки по степени зависимости от изменения объема производства. 5. Как рассчитывается критический объем производства?	Письменный контроль / эссе (т.24-30), Устный контроль / опрос на сем занятии ,(т.7-8), экзаме-не (в. 11-18,26-31) Тестирование /тестовые задания NN17-35

7.2 Перечень вопросов для подготовки к промежуточной аттестации экзамену

1. Цели и методы государственного регулирования цен в рыночной экономике.
2. Способы прямого государственного регулирования цен в рыночной экономике.
3. Субъекты государственного регулирования цен, их функции.
4. Классификация цен в зависимости от стадии движения товара. Структура цен.
5. Классификация цен в зависимости от степени вмешательства государства. Уровни государственного регулирования цен.
6. Классификация цен по способу фиксации в контракте.
7. Классификация цен по учету фактора времени.
8. Ценообразование на рынке свободной конкуренции
9. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции
10. Ценообразование в условиях олигополии и монополии.
11. Функции цен.
12. Эластичность спроса по цене. Расчет дуговых коэффициентов эластичности.
13. Виды товаров по ценовой эластичности спроса. Учет ценовой эластичности спроса при принятии ценовых решений.
14. Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса.
15. Эластичность спроса по доходам.
16. Перекрестная эластичность спроса. Признаки взаимозаменяемости товаров.
17. Изучение реакции покупателей на изменение цен по данным о фактических покупках.
18. Изучение реакции покупателей на изменение цен по данным предпочтений и намерениях покупателей.
19. Графическое изображение бухгалтерской и экономической моделей безубыточности.
20. Бухгалтерская модель безубыточности. Расчет точки безубыточности. Допущения, принятые при построении бухгалтерской модели безубыточности.
21. Анализ безубыточности решений по изменениям цен при постоянстве затрат.
22. Анализ безубыточности решений по изменению постоянных и переменных издержек.
23. Анализ безубыточности решений по изменению цен при продаже взаимозаменяемых товаров.
24. Анализ безубыточности решений по изменению цен при продаже взаимодополняемых товаров.
25. Сущность стратегии ценообразования. Содержание работ по определению стратегии ценообразования.
26. Стратегии конкурентного ценообразования.
27. Вопросы ценообразования в Налоговом кодексе Российской Федерации. Методы определения рыночной цены.
28. Вопросы ценообразования в Налоговом кодексе Российской Федерации. Порядок контроля со стороны налоговых органов за уровнем цен.
29. Вопросы ценообразования в Гражданском кодексе Российской Федерации.
30. Стратегия дифференцированного ценообразования. Оценка условий применения.
31. Географические стратегии ценообразования.
32. Затратные методы ценообразования. Сущность, достоинства, недостатки, условия применения.
33. Сравнительный анализ калькулирования по полным и по сокращенным затратам.
34. Нижняя граница цены.
35. Ценностный подход к ценообразованию. Сущность, последовательность расчетов.
36. Ценообразование на конкурсные проекты. Виды торгов.
37. Параметрические методы ценообразования

38. Скидки как элемент тактики ценообразования. Виды скидок.
39. Скидки за объем. Виды, условия применения, способы расчета.
40. Экономическое обоснование заявки на участие в торгах.
41. Понятие и сущность цены в рыночной экономике.
42. Государственное регулирование цен: цели и задачи.
43. Формы и методы регулирования цен.
44. Виды издержек и методы калькулирования, используемые в регулируемых ценах.
45. Методы формирования цены.
46. Методы ценообразования, основанные на учете спроса.
47. Методы ценообразования, основанные на учете конкуренции.
48. Классификация цен.
49. Виды цен.
50. Цены и налоги.
51. Налог на добавленную стоимость, акциз, налог с продаж.
52. Таможенные платежи и пошлины.
53. Ценообразование на рынке ценных бумаг.
54. Ценообразование в системе страхования.
55. Таможенные пошлины: сущность, виды, функции, принципы дифференциации.
56. Контрактное ценообразование.
57. Цены на сельскохозяйственную продукцию.
58. Цены на продовольственные товары.
59. Снабженческо-сбытовые и торговые надбавки.
60. Формирование цен на товары (продукцию), поступающие по импорту.

7.3. Примерные тестовые задания для контроля качества усвоения материала в т.ч. в рамках рубежного контроля знаний²

1. Формирование цены по методу полных затрат состоит:
 - а) в исчислении суммы прямых и косвенных затрат по конкретному виду товара и добавлении к ней определенной величины прибыли;
 - б) в исчислении суммы только прямых затрат и добавлении к ней определенной величины прибыли, из сумм которой потом погашаются косвенные расходы;
 - в) в исчислении суммы расходов на весь ассортимент выпускаемых товаров с последующим подразделением ее по видам.
2. Для какого типа товаров целесообразно использование параметрических ценовых методов?
 - а) для взаимозаменяемых;
 - б) для взаимодополняемых;
 - в) для аналогичных;
 - г) для аналогичных с количественно определяемыми параметрами.
3. Расчет условий безубыточности и построение графика безубыточности – это:
 - а) аппарат управления издержками;
 - б) инструмент анализа ценовых решений;
 - в) способ достижения оптимальной прибыльности.
4. Расчет показателя критического объема реализации необходим в условиях:
 - а) повышения спроса на товар;
 - б) снижения спроса;
 - в) неизменности спроса.
5. К методам затратного ценообразования относятся:
 - а) метод удельного ценообразования;
 - б) калькулирование по полным затратам;

² Рубежный контроль знаний проводится для студентов очной формы обучения и оценивается по шкале «зачтено»\ «не зачтено»

- в) параметрические методы;
 - г) агрегатный метод.
6. Калькулирование по полным затратам:
- а) не учитывает постоянные затраты;
 - б) не учитывает переменные затраты;
 - в) определяет цену с учетом постоянных и переменных затрат;
 - г) учитывает спрос покупателей.
7. Недостатки методов затратного ценообразования:
- а) сложность сбора информации;
 - б) недостоверность исходных данных;
 - в) игнорирование информации о поведении покупателей;
 - г) игнорирование информации о поведении конкурентов.
8. Калькулирование по сокращенным затратам:
- а) учитывает постоянные затраты;
 - б) учитывает переменные затраты;
 - в) учитывает прямые затраты на материалы;
 - г) учитывает мнения экспертов.
9. Причины широкого распространения методов затратного ценообразования на практике:
- а) доступность информации об издержках;
 - б) справедливость по отношению к участникам товарообменной операции;
 - в) наиболее точный расчет рыночной цены;
 - г) надежность информации.
10. К методам ценностного ценообразования не относится:
- а) калькулирование по полным затратам;
 - б) метод удельного ценообразования;
 - в) метод целевой прибыли;
 - г) балльный метод.
11. К параметрическим методам ценообразования относятся:
- а) метод удельных показателей;
 - б) метод целевой прибыли;
 - в) балльный метод;
 - г) метод корреляционно-регрессионного анализа.
12. Метод удельного ценообразования:
- а) учитывает мнение покупателей;
 - б) не учитывает мнение покупателей;
 - в) учитывает изменение основного параметра;
 - г) не учитывает изменение основного параметра.
13. Параметрический ряд:
- а) включает продукцию, одинаковую по назначению и технологии изготовления;
 - б) включает продукцию, одинаковую по назначению;
 - в) включает разнородную продукцию;
 - г) включает взаимодополняемую продукцию.
14. Основной недостаток метода определения цены на основе анализа безубыточности:
- а) невозможно рассчитать объем производства при заданной величине прибыли;
 - б) не учитывается взаимосвязь цены товара и фактора спроса;
 - в) получаемые результаты приблизительны;
 - г) для определения цены используются данные об объеме выпуска продукции, которые сами зависят от цены товара.
15. Ценообразование по затратному методу может основываться на:
- а) сумме постоянных и переменных затрат;
 - б) предельных затратах;
 - в) общих затратах;

г) переменных затратах;

д) верны все предыдущие ответы.

16. Какой из перечисленных методов относится к параметрическим методам ценообразования:

а) структурной аналогии;

б) метод удельных показателей;

в) балловый;

г) все являются параметрическими методами.

17. К основным недостаткам затратного подхода к определению цены товара относятся:

а) цена не отражает полезности данного товара для покупателя;

б) при назначении цены не принимается во внимание уровень спроса на предлагаемый товар;

в) не принимается во внимание ценовая стратегия конкурентов;

г) все вышеперечисленное.

21. Метод рентабельности инвестиций относится к:

а) параметрическим методам ценообразования;

б) затратным методам ценообразования;

в) методам ценообразования на основе спроса;

г) методам ценообразования с учетом конкуренции.

18. К эконометрическим методам ценообразования относятся:

а) балловый метод;

б) метод структурных аналогий;

в) состязательный метод;

г) престижное ценообразование.

19. Какую цену необходимо установить на новое изделие, аналогичное выпущенному ранее, если известны следующие данные: цена аналогичного изделия – 332,5 руб., величина основного параметра аналогичного изделия – 95, а нового изделия – 105?

а) 367,5 руб.;

б) 335,65 руб.;

в) 1163,75 руб.

24. В каком случае установленный уровень цены является самым высоким:

а) цена франко-вагон станция назначения;

б) цена франко-станция назначения;

в) цена франко-вагон станция отправления;

г) цена франко-станция отправления.

20. Чему будет равна базисная цена нового изделия, предназначенного для замены ранее освоенного, имеющего оптовую цену 275 ден. ед.? Главные технические параметры: старого изделия – 200 кг/ч, нового – 900 кг/ч.

а) 1237,5 ден. ед.;

б) 2475 ден. ед.;

в) 5500,25 ден. ед.;

г) 6111,11 ден. ед.

21. Чему равна оптовая цена промышленности, если себестоимость изделия – 56 ден. ед.; рентабельность – 25% к себестоимости; НДС – 20%; оптово-сбытовая надбавка – 25%, розничная цена – 126 ден. ед.?

а) 84 ден. ед.;

б) 70 ден. ед.;

в) 21 ден. ед.;

г) 42 ден. ед.

22. Если зависимость цены изделия от одного из технико-экономических параметров имеет вид $C = 390,65 + 204,68X_t$, чему будет равна цена изделия, для которого $X_t = 360 \text{ м}^3/\text{ч}$?

а) 74075,45 руб.;

б) 955,33 руб.;

в) 99347,12 руб.;

г) 7797,67 руб.

23. Агрегатный метод ценообразования заключается в:

- а) определении зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров изделия;
- б) суммировании стоимости баллов, присвоенных каждому изделию параметрического ряда;
- в) определении зависимости изменения цены от изменения одного основного параметра;
- г) суммировании цен отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.

24. К методам определения цен с ориентацией на конкуренцию относятся:

- а) определение цен на основе точки безубыточности;
- б) определение цены на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен;
- в) определение престижных цен;
- г) определение цен с ориентацией на ощущаемую потребителем ценностную значимость товара.

25. Точка безубыточности – это:

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

7.4. Описание показателей и критериев оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования; шкалы и процедуры оценивания

7.4.1. Вопросы и заданий для текущей и промежуточной аттестации

При оценке знаний учитывается уровень сформированности компетенций:

1. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
2. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
3. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
4. Умение связать теорию с практикой.
5. Умение делать обобщения, выводы.

Таблица 7.4.1.1

Шкала оценивания на экзамене

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично	Обучающийся должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу.
Хорошо	Обучающийся должен: - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; достаточно последовательно, грамотно и логически стройно

	излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
Удовлетворительно	Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
Неудовлетворительно	Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

Таблица 7.4.1.2

Шкала оценивания на рубежном контроле

Оценка	Критерии выставления оценки
Зачтено	Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
Не зачтено	Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

7.4.2. Письменной работы (эссе)

При оценке учитывается:

1. Правильность оформления
2. Уровень сформированности компетенций.
3. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
4. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
5. Логика, структура и грамотность изложения письменной работы.
6. Полнота изложения материала (раскрытие всех вопросов)
7. Использование необходимых источников.
8. Умение связать теорию с практикой.
9. Умение делать обобщения, выводы.

Шкала оценивания эссе

Оценка	Критерии выставления оценки
Зачтено	Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
Не зачтено	Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу

7.4.3. Тестирование

Таблица 7.4.3

Шкала оценивания

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично	Количество верных ответов в интервале: 71-100%
Хорошо	Количество верных ответов в интервале: 56-70%
Удовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 41-55%
Неудовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 0-40%
Зачтено	Количество верных ответов в интервале: 41-100%
Не зачтено	Количество верных ответов в интервале: 0-40%

7.5. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.

Качество знаний характеризуется способностью обучающегося точно, структурированно и уместно воспроизводить информацию, полученную в процессе освоения дисциплины, в том виде, в котором она была изложена в учебном издании или преподавателем.

Умения, как правило, формируются на практических (семинарских) занятиях. Задания, направленные на оценку умений, в значительной степени требуют от обучающегося проявления стереотипности мышления, т.е. способности выполнить работу по образцам, с которыми он работал в процессе обучения. Преподаватель же оценивает своевременность и правильность выполнения задания.

Навыки - это умения, развитые и закрепленные осознанным самостоятельным трудом. Навыки формируются при самостоятельном выполнении обучающимся практико - ориентированных заданий, моделирующих решение им производственных и социокультурных задач в соответствующей области профессиональной деятельности, как правило, при выполнении домашних заданий, курсовых проектов (работ), научно-исследовательских работ, прохождении практик, при работе индивидуально или в составе группы и т.д. При этом обучающийся поставлен в условия, когда он вынужден самостоятельно (творчески) искать пути и средства для разрешения поставленных задач, самостоятельно планировать свою работу и анализировать ее результаты, принимать определенные решения в рамках своих полномо-

чий, самостоятельно выбирать аргументацию и нести ответственность за проделанную работу, т.е. проявить владение навыками. Взаимодействие с преподавателем осуществляется периодически по завершению определенных этапов работы и проходит в виде консультаций. При оценке владения навыками преподавателем оценивается не только правильность решения выполненного задания, но и способность (готовность) обучающегося решать подобные практико-ориентированные задания самостоятельно (в перспективе за стенами вуза) и, главным образом, способность обучающегося обосновывать и аргументировать свои решения и предложения.

Устный опрос - это процедура, организованная как специальная беседа преподавателя с группой обучающихся (фронтальный опрос) или с отдельными обучающимися (индивидуальный опрос) с целью оценки сформированности у них основных понятий и усвоения учебного материала.

Тесты являются простейшей формой контроля, направленная на проверку владения терминологическим аппаратом, современными информационными технологиями и конкретными знаниями в области фундаментальных и прикладных дисциплин. Тест может предоставлять возможность выбора из перечня ответов; один или несколько правильных ответов; частота тестирования определяется преподавателем.

Семинарские занятия - основное назначение семинарских занятий по дисциплине – обеспечить глубокое усвоение обучающимися материалов лекций, прививать навыки самостоятельной работы с литературой, воспитывать умение находить оптимальные решения в условиях изменяющихся отношений, формировать современное профессиональное мышление обучающихся. На семинарских занятиях преподаватель проверяет выполнение самостоятельных заданий и качество усвоения знаний.

РАЗДЕЛ 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Методические рекомендации по написанию эссе

Эссе – (от французского *essai* – опыт, набросок) жанр научно-публицистической литературы, отражающий подчеркнуто-индивидуальную позицию автора по конкретной проблеме.

Главными особенностями, которые характеризуют эссе, являются следующие положения:

- собственная позиция обязательно должна быть аргументирована и подкреплена законами, авторитетными точками зрения и базироваться на фундаментальной науке. Небольшой объем (4–6 страниц), с оформленным списком литературы и сносками на ее использование.
- стиль изложения – научно-исследовательский, требующий четкой, последовательной и логичной системы доказательств; может отличаться образностью, оригинальностью, афористичностью, свободным лексическим составом языка.
- исследование ограничивается четкой, лаконичной проблемой с выявлением противоречий и разрешением этих противоречий в данной работе.

8.2. Методические рекомендации по использованию кейсов

Кейс-метод (Casestudy) – метод анализа реальной жизненной ситуации, описание которой одновременно отражает не только какую-либо практическую проблему, но и актуализирует определенный комплекс знаний, который необходимо усвоить при разрешении данной проблемы. При этом сама проблема не имеет однозначных решений.

Кейс как метод оценки компетенций должен удовлетворять следующим требованиям:

- соответствовать четко поставленной цели создания;
- иметь междисциплинарный характер;
- иметь достаточный объем первичных и статистических данных;

– иметь соответствующий уровень сложности, иллюстрировать типичные ситуации, иметь актуальную проблему, позволяющую применить разнообразные методы анализа при поиске решения, иметь несколько решений.

Кейс-метод оказывает содействие развитию умения решать проблемы с учетом конкретных условий и при наличии фактической информации. Он развивает такие квалификационные характеристики, как способность к проведению анализа и диагностики проблем, умение четко формулировать и высказывать свою позицию, умение общаться, дискутировать, воспринимать и оценивать информацию, которая поступает в вербальной и невербальной форме.

8.3. Требования к компетентностно-ориентированным заданиям для демонстрации выполнения профессиональных задач

Компетентностно-ориентированное задание – это всегда практическое задание, выполнение которого нацелено на демонстрацию доказательств наличия у обучающихся общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, знаний, умений, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

Компетентностно-ориентированные задания бывают разных видов:

- направленные на подготовку конкретного практико-ориентированного продукта;
 - аналитического и диагностического характера, направленные на анализ различных аспектов и проблем экономической деятельности;
- связанные с выполнением основных профессиональных функций

РАЗДЕЛ 9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Нормативные правовые акты

Гражданский кодекс Российской Федерации.
Налоговый кодекс Российской Федерации.

Основная литература³

Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

Дополнительная литература⁴

Курс по ценам и ценообразованию [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — 978-5-4374-0398-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65260.html>

Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67790.html>

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Интернет-ресурсы, современные профессиональные базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Интернет-ресурсы,

Организация безопасности и сотрудничества в Европе: <http://www.osce.org/>

Организация Объединенных наций: <http://www.un.org/>

Организация по Безопасности и Сотрудничеству в Европе: www.osce.org

³ Из ЭБС института

⁴ Из ЭБС института

Совет Европы: <http://www.coe.int>

ЮНЕСКО: <http://www.unesco.org>

современные профессиональные базы данных,

Всемирная организация здравоохранения: <http://www.who.ch/>

Всемирная торговая организация: www.wto.org

Европейский парламент: <http://www.europarl.eu.int>

Европейский Союз: <http://europa.eu.int>

Международная организация труда: <http://www.ilo.org>

информационно-справочные и поисковые системы

ЭБС «IPRbooks» <http://www.iprbookshop.ru>

Справочная правовая система «КонсультантПлюс»: <http://www.con-sultant.ru>

Комплект лицензионного программного обеспечения

2014-2015 учебный год:

1. Microsoft Open Value Subscription для решений Education Solutions № V723251. MDE (Windows 7, Microsoft Office 2010/2013 и Office Web Apps. ESET NOD32 Antivirus Business Edition) договор № ДЛ1807/01 от 18.07.2014г. Приложение №1 от 18 июля 2014

Справочная Правовая Система КонсультантПлюс – договор об информационной поддержке от 26.12.2014 (срок действия – бессрочный)

2015-2016 учебный год

Microsoft Open Value Subscription для решений Education Solutions № V723251. MDE (Windows 7, Microsoft Office 2010/2013 и Office Web Apps. ESET NOD32 Antivirus Business Edition) договор № ДЛ1807/01 от 18.07.2014г. Приложение №2 от 03 июля 2015 - 57 лицензий (срок действия – 1 год.)

Справочная Правовая Система КонсультантПлюс – договор об информационной поддержке от 26.12.2014 (срок действия – бессрочный)

2016-2017 учебный год

Microsoft Open Value Subscription для решений Education Solutions № V723251. MDE (Windows 7, Microsoft Office 2010/2013 и Office Web Apps. ESET NOD32 Antivirus Business Edition) договор № ДЛ1807/01 от 18.07.2014г. Приложение №3 от 04 августа 2016 - 57 лицензий (срок действия - 1 год)

Справочная Правовая Система КонсультантПлюс – договор об информационной поддержке от 26.12.2014 (срок действия – бессрочный)

2017-2018 учебный год

Microsoft Open Value Subscription для решений Education Solutions № V723251. MDE (Windows 7, Microsoft Office 2010/2013 и Office Web Apps. ESET NOD32 Antivirus Business Edition) договор № ДЛ1807/01 от 18.07.2014г. Приложение №6 от 08 августа 2017 -57 лицензий (срок действия - 1 год)

Справочная Правовая Система КонсультантПлюс – договор об информационной поддержке от 26.12.2014 (срок действия – бессрочный)

2018-2019 учебный год

Microsoft Open Value Subscription для решений Education Solutions № V723251. MDE (Windows 7, Microsoft Office 2010/2013 и Office Web Apps. ESET NOD32 Antivirus Business Edition) договор № ДЛ1807/01 от 18.07.2014г. Приложение №7 от 24 июля 2018 -57 лицензий (срок действия - 1 год).

Справочная Правовая Система КонсультантПлюс – договор об информационной поддержке от 26.12.2014 (срок действия – бессрочный)

РАЗДЕЛ 10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Учебная аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплект специальной учебной мебели. Технические средства обучения, служащие для предоставления учебной информации большой аудитории: доска
---	---

	аудиторная маркерная, мультимедийное оборудование: компьютер, видеопроектор
Помещение для самостоятельной работы	компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации принтер Комплект специальной учебной мебели