

Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»
Информация о владельце:
ФИО: Забелин Алексей Григорьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.12.2023 23:33:36
Уникальный программный ключ:
672b4d4e1ca30b0f66ad5b6309d064a94afcfdbc652d927620ac07f8fdabb79
Рассмотрено и одобрено на заседании
учебно-методического совета

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе



Н.О. Минькова

личная подпись инициалы, фамилия

« 13 » марта 2023 г.

Протокол № 5 от 13.03.2023

Председатель совета



Н.О. Минькова

личная подпись

инициалы, фамилия

д-р экон. наук Федорова Наталья Валентиновна

(уч. звание, степень, ФИО авторов программы)

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Ценообразование

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки (специальность): 38.03.02 Менеджмент
(код, наименование без кавычек)

ОПОП: Управление персоналом
(наименование)

Форма освоения ОПОП: очная, очно-заочная, заочная
(очная, очно-заочная, заочная)

Общая трудоемкость: 4 (з.е.)

Всего учебных часов: 144 (ак. час.)

Формы промежуточной аттестации	СЕМЕСТР		
	очная	очно-заочная	заочная
Дифференцированный зачет	5	7	7

Москва 2023 г.

Год начала подготовки студентов - 2023

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины	обучить современным теоретическим вопросам ценообразования и его методологии; раскрыть проблемы современной практики формирования и применения цен как основных показателей макро- и микроэкономики; знать особенности работы с внутренними, контрактными и мировыми ценами с позиций производителя и потребителя, продавца и покупателя; обосновывать планирование финансовых ресурсов в процессе ценообразования для обеспечения решений и процессов по управлению человеческими ресурсами и персоналом
Задачи дисциплины	<ul style="list-style-type: none"> -освоение знаний о теоретических подходах к понятию цены, ее сущности и функциям; -обучение методам учета затрат, экономической ценности и конкуренции при принятии ценовых решений; -овладение навыками анализа структуры цены, финансовых последствий изменения цены, влияния мер государственного регулирования; -приобретение навыков разработки ценовой политики и стратегии фирмы, а также определения цены в контрактах; -формирования навыков обоснования и планирования цен на товары и услуги предприятия и планирование финансовых ресурсов от их продажи; -обоснование направлений использования полученных денежных средств от реализации товаров и услуг для обеспечения решений и процессов по управлению человеческими ресурсами и персоналом.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок 1 «Дисциплины (модули)»	
Дисциплины и практики, знания и умения по которым необходимы как "входные" при изучении данной дисциплины	Математика Основы предпринимательской деятельности Статистика Эконометрика Экономическая теория
Дисциплины, практики, ГИА, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее	Бизнес-корпорация максимум Управление проектами Управленческое консультирование

3. Требования к результатам освоения дисциплины

**Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.
Степень сформированности компетенций**

Индикатор	Название	Планируемые результаты обучения	ФОС
	УК10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	

УК-10.1	Знать: основные документы, регламентирующие финансовую грамотность в профессиональной деятельности; источники финансирования профессиональной деятельности; принципы планирования экономической деятельности; критерии оценки затрат и обоснованности экономических решений	обладает знанием основных документов, регламентирующих деятельность в сфере ценообразования; знанием источников формирования цен; знанием принципов ценообразования; знанием критериев оценки затрат и обоснованности решений о ценообразовании	Тест
УК-10.2	Уметь: обосновывать принятие экономических решений в различных областях жизнедеятельности на основе учета факторов эффективности; планировать деятельность с учетом экономически оправданных затрат, направленных на достижение результата	обладает умением обосновывать цены и принятие экономических решений в области ценообразования на основе учета факторов эффективности; умением планировать цены с учетом экономически оправданных затрат, направленных на достижение результата эффективности экономической деятельности предприятия	Расчетное задание
УК-10.3	Владеть: методикой анализа, расчета и оценки экономической целесообразности планируемой деятельности (проекта), его финансирования из внебюджетных и бюджетных источников	владеет навыками применения методики анализа, расчета, планирования и оптимизации цен для достижения экономической целесообразности планируемой деятельности предприятия; навыками обоснования источников получения денежных средств от реализации товаров и услуг предприятия	Кейс
ПК1 Способен собирать, обрабатывать, анализировать и интерпретировать информацию, определять источники и направления ее поиска, формировать базы данных для обеспечения решений и процессов управления человеческими ресурсами и персоналом			
ПК-1.1	Знать: методики сбора и обработки информации, источники и направления ее поиска, методы анализа и интерпретации информации; технологии формирования базы данных для обеспечения решений и процессов управления человеческими ресурсами и персоналом	обладает знанием методик сбора и обработки информации, источников и направления ее поиска в сфере ценообразования; знанием методов анализа и интерпретации информации в сфере ценообразования; знанием технологий формирования базы данных для обоснования цен на продукцию и услуги предприятия с целью получения финансовых источников обеспечения решений и процессов управления человеческими ресурсами и персоналом	Тест

ПК-1.2	Уметь: собирать и обрабатывать информацию, определять источники и направления ее поиска, осуществлять анализ и интерпретацию информации, формировать базы данных для обеспечения решений и процессов управления человеческими ресурсами и персоналом	обладает умением собирать и обрабатывать информацию, определять источники и направления ее поиска в сфере ценообразования; умением осуществлять анализ и интерпретацию информации в сфере ценообразования; умением формировать базы данных для обоснования цен на товары и услуги предприятия с целью получения финансовых источников обеспечения решений и процессов управления человеческими ресурсами и персоналом	Расчетное задание
ПК-1.3	Владеть: навыками применения методов, способов и технологий поиска, сбора, обработки, системного анализа, интерпретации информации; навыками формирования базы данных для обеспечения решений и процессов управления человеческими ресурсами и персоналом	владеет навыками применения методов, способов и технологий поиска, сбора, обработки, системного анализа, интерпретации информации в сфере ценообразования; навыками формирования базы данных по обоснованию цен на продукцию и услуги предприятия с целью получения финансовых источников обеспечения решений и процессов управления человеческими ресурсами и персоналом	Кейс

4. Структура и содержание дисциплины

Тематический план дисциплины

№	Название темы	Содержание	Литература	Индикаторы
1.	Цена как экономическая категория	Действующие теории цены и их характеристика. Место и роль цены в рыночном хозяйстве. Факторы, влияющие на цены. Экономические функции цены: пять основных функций цены: учетная, распределительная, стимулирующая, функция сбалансирования спроса и предложения, функция цены, как критерия рационального размещения производства. Методология ценообразования, ее содержание и составные элементы: принцип научной обоснованности цен, принцип целевой направленности цен, принцип непрерывности процесса ценообразования, принцип единства ценообразования и контроля за соблюдением цен.	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
2.	Классификация цен и их система	Виды цен в зависимости от товарного обращения. Виды цен в зависимости от территории действия. Виды цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов. Виды цен в зависимости от степени воздействия на них государства. Виды цен в зависимости от степени новизны товара. Система цен: понятие и структура.	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3

3.	Ценообразующие факторы	Цена и спрос, их взаимодействие. Кривая спроса. Цена и предложение, их взаимодействие. Кривая предложения. Равновесная цена. Ценовая эластичность спроса и ее учет в ценообразовании. Государственное регулирование цен.	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
4.	Структура рынка и ценообразование	Характерные черты ценообразования на рынке совершенной конкуренции. Характерные черты ценообразования на рынке монополии. Характерные черты ценообразования на рынке олигополии. Характерные черты ценообразования на рынке монополистической конкуренции. Этапы ценообразования и ценовая информация.	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
5.	Издержки и прибыль, их роль в формировании цен	Понятие и состав издержек. Валовые издержки, средние, предельные. Издержки и цена, их взаимосвязь. Цена и прибыль. Валовой доход. Средний доход. Предельный доход. Особенности формирования прибыли в условиях рынка.	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
6.	Регулирование цены в условиях рыночных отношений	Содержание и направления государственного регулирования цен. Методы прямого регулирования цен: законодательное установление пределов цен, установление фиксированных цен, установление цен на государственных предприятиях. Методы косвенного регулирования цен: налогообложение, регулирование оплаты труда как цены труда и составляющей издержек производства, методы бюджетно-финансовой политики (оперирование государственными расходами, налогами и субсидиями), методы денежно-кредитной политики (оперирование нормой обязательных резервов, учетной ставкой и операции на открытом рынке). Виды контроля и санкции за нарушения дисциплины цен.	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
7.	Ценообразование и инфляция	Роль цен в инфляционных процессах. Основные причины инфляции. Инфляция спроса. Инфляция предложения. Стадия развития инфляции и динамика цен. Последствия инфляционного роста цен и их влияние на развитие экономики.	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3

8.	Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы	<p>Взаимосвязь цен и налогов. Надбавкой к цене являются косвенные налоги: акцизы и налог на добавленную стоимость.</p> <p>Взаимосвязь цен и денежного обращения. Как на цены с макроэкономической точки зрения влияет количество денег в обращении.</p> <p>Взаимосвязь цен и кредита. Прямая взаимосвязь между процентной ставкой и уровнем цен в экономике.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
9.	Экономическая сущность и функции цены	<p>История становления современной теории цены.</p> <p>Категория цены в теориях факторов производства.</p> <p>Теории предельной полезности о стоимости и цене</p> <p>Теория цены Альфреда Маршала.</p> <p>Развитие теории цены во второй половине XX века. Современное понимание цены и ценообразования.</p> <p>Ценообразующие факторы. Роль цен в рыночной экономике. Отличия рыночного механизма ценообразования от административного распределения в рамках командной экономики.</p> <p>Измерительная и учетная функции цен.</p> <p>Выполнение ценой информационной функции.</p> <p>Стимулирующая, распределительная и регулирующая функции цены. Направления взаимосвязи ценообразования с финансово-кредитной системой.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
10.	Основы формирования рыночной цены	<p>Функция спроса. Функция спроса от цены и цена спроса. Закон спроса.</p> <p>Кажущиеся нарушения закона спроса.</p> <p>Индивидуальный и рыночный спрос.</p> <p>Понятие предложения фирмы. Функция предложения от цены и цена предложения.</p> <p>Понятие индивидуального и агрегированного предложения. Ситуация равновесия и равновесная цена.</p> <p>Различие между формированием и обнаружением цены.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3

11.	Затраты и их учет в ценообразовании	<p>Экономическая концепция затрат. Распределение общих затрат на постоянные и переменные в коротком периоде. Средние и предельные затраты в коротком и длительном периодах. Точка закрытия производства.</p> <p>Подход к затратам с позиций бухгалтерского учета. Себестоимость продукции. Особенности учета затрат для целей налогообложения.</p> <p>Затратные методы ценообразования. Сущность и разновидности метода ценообразования, основанного на полных затратах. Преимущества и недостатки данного метода. Сущность метода ценообразования на основе прямых переменных затрат, его преимущества.</p> <p>Фундаментальная проблема затратного ценообразования: зависимость уровня затрат на единицу продукции от ее цены.</p> <p>Эффективный подход к анализу затрат при принятии ценовых решений.</p> <p>Ценообразование, ориентированное на предельные и предотвратимые затраты.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
12.	Ценообразование на основе ценности товара	<p>Понятие ценностного ценообразования. Сравнение ценностного и затратного подходов к ценообразованию.</p> <p>Ошибки при использовании ценностного подхода к ценообразованию. Понятие и состав экономической ценности товара. Ориентировочная и отличительная ценность.</p> <p>Методы ценообразования на основе воспринимаемой ценности товара: метод расчета экономической ценности, метод оценки максимально приемлемой цены, композиционный и декомпозиционный методы.</p> <p>Параметрические методы ценообразования: метод удельных показателей, балловый метод, агрегатный метод, метод регрессионного анализа.</p> <p>Соотношение ценности товара и его цены на рынке потребительских и промежуточных товаров.</p> <p>Понятие чувствительности покупателя к цене.</p> <p>Эффекты, позволяющие снижать ценовую чувствительность покупателей.</p> <p>Понятие эластичности спроса по цене.</p> <p>Коэффициент прямой эластичности спроса по цене. Дуговая эластичность и эластичность в точке.</p> <p>Значение коэффициента при эластичном и неэластичном спросе по цене. Коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене.</p> <p>Взаимозаменяемые и взаимодополняющие товары.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3

13.	Анализ финансовых последствий ценовых решений	<p>Понятие предельной прибыли. Предельная прибыль на единицу продукции. Абсолютная и относительная величина предельной прибыли.</p> <p>Зависимость предельной прибыли и финансовой эффективности ценовых решений от структуры затрат на производство единицы продукции.</p> <p>Общий эффект от изменения цены. Понятие эффекта цены и эффекта объема. Этапы оценки финансовых последствий ценовых решений.</p> <p>Определение безубыточного изменения продаж.</p> <p>Анализ условий безубыточности изменения цены с учетом изменения переменных и постоянных затрат.</p> <p>Учет риска при анализе финансовых последствий ценовых решений.</p> <p>Алгоритм составления таблицы возможных финансовых последствий изменения цены и графика безубыточности. Понятие кривой безубыточности продаж и ее графическое построение. Взаимосвязь между анализом безубыточности и концепцией ценовой эластичности спроса</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
14.	Учет конкуренции в ценообразовании	<p>Особенности ценовой конкуренции в условиях различных рыночных структур. Отдельная фирма-ценополучатель как следствие отличительных характеристик чистой конкуренции.</p> <p>Несовершенная конкуренция и рыночная власть.</p> <p>Отдельная фирма-ценоискатель как следствие несовершенной конкуренции и рыночной власти.</p> <p>Последствия ценовой конкуренции.</p> <p>Ценовая конкуренция – игра с отрицательной суммой выигрыша. Ценовая война и хищническое ценообразование. Условия превращения ценовой конкуренции в игру с положительным исходом.</p> <p>Система управления конкуренцией в процессе принятия ценовых решений. Двухмерный маркетинговый план. Набор инструментов и правил по управлению конкуренцией. Выгоды от установления поддерживаемого уровня цен и четких критериев предоставления ценовых скидок.</p> <p>Управление информацией в процессе конкуренции. Оказание влияния на ожидания конкурента. Необходимость сбора и оценки информации о конкурентах. Выгодность раскрытия и поддержания собственной информации: причины и примеры.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3

15.	Формирование ценовой политики и стратегии	<p>Понятие ценовой политики и ценовой стратегии компании. Понятие тактики цен.</p> <p>Соотношение ценовой политики, стратегии и тактики. Влияние на ценовую политику целей фирмы, структуры рынка и этапа жизненного цикла товара.</p> <p>Базовые ценовые стратегии. Сущность и условия применения стратегии снятия сливок (высоких цен).</p> <p>Особенности стратегии ступенчатого снижения цен (последовательный проход по сегментам рынка).</p> <p>Сущность стратегии проникновения (низких цен) и условия, необходимые для ее успеха.</p> <p>Особенности стратегии нейтрального ценообразования.</p> <p>Дополнительные ценовые стратегии: стратегия следования за лидером, стратегия льготных цен, неизменных, неокругленных цен и ценовые линии.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
16.	Государственное регулирование цен	<p>Государственная политика цен. Основные направления государственной ценовой политики.</p> <p>Прямое (административное) вмешательство государства в действующие цены. Формы прямого вмешательства.</p> <p>Косвенное вмешательство государства в процесс ценообразования. Способы и средства косвенного регулирования.</p> <p>Влияние установления государственных фиксированных цен на рыночную ситуацию.</p> <p>Избыток и дефицит товара на рынке. Потоварные налоги. Воздействие на рыночное равновесие потоварного налога, уплачиваемого продавцами.</p> <p>Общественная выгода и чистые потери общества от введения налога.</p> <p>Воздействие на рыночное равновесие потоварной дотации, получаемой продавцами. Основные направления государственного регулирования цен в России.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.3	УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3

Распределение бюджета времени по видам занятий с учетом формы обучения

Форма обучения: очная, 5 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	4	2	0	2	2
2.	5	2	0	3	2
3.	5	2	0	3	2
4.	6	4	0	2	3
5.	4	2	0	2	4
6.	4	2	0	2	4
7.	4	2	0	2	4

8.	4	2	0	2	4
9.	4	2	0	2	5
10.	4	2	0	2	6
11.	4	2	0	2	5
12.	4	2	0	2	6
13.	4	2	0	2	5
14.	4	2	0	2	6
15.	6	4	0	2	5
16.	4	2	0	2	5
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	72	36	0	34	72

Форма обучения: очно-заочная, 7 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	3	1	0	2	6
2.	2	0	0	2	6
3.	2	1	0	1	5
4.	1	0	0	1	6
5.	2	1	0	1	5
6.	2	0	0	2	6
7.	2	1	0	1	6
8.	2	0	0	2	6
9.	2	1	0	1	6
10.	2	1	0	1	6
11.	3	1	0	2	6
12.	3	1	0	2	8
13.	3	1	0	2	7
14.	3	1	0	2	7
15.	3	1	0	2	7
16.	3	1	0	2	7
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	40	12	0	26	104

Форма обучения: заочная, 7 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	

	работа	занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	работа
1.	1	1	0	0	8
2.	1	1	0	0	8
3.	1	0	0	1	7
4.	1	1	0	0	8
5.	1	1	0	0	8
6.	0	0	0	0	7
7.	1	0	0	1	7
8.	1	0	0	1	8
9.	1	1	0	0	7
10.	1	1	0	0	8
11.	1	0	0	1	7
12.	1	0	0	1	8
13.	2	1	0	1	7
14.	1	0	0	1	8
15.	2	1	0	1	8
16.	0	0	0	0	8
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	18	8	0	8	126

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе освоения дисциплины студенту необходимо посетить все виды занятий, предусмотренные рабочей программой дисциплины и выполнить контрольные задания, предлагаемые преподавателем для успешного освоения дисциплины. Также следует изучить рабочую программу дисциплины, в которой определены цели и задачи дисциплины, компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения. Рассмотреть содержание тем дисциплины; взаимосвязь тем лекций и практических занятий; бюджет времени по видам занятий; оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации; критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины. Ознакомиться с методическими материалами, программно-информационным и материально техническим обеспечением дисциплины.

Работа на лекции

Лекционные занятия включают изложение, обсуждение и разъяснение основных направлений и вопросов изучаемой дисциплины, знание которых необходимо в ходе реализации всех остальных видов занятий и в самостоятельной работе студентов. На лекциях студенты получают самые необходимые знания по изучаемой проблеме. Непременным условием для глубокого и прочного усвоения учебного материала является умение студентов сосредоточенно слушать лекции, активно, творчески воспринимать излагаемые сведения. Внимательное слушание лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, конспектирование их помогает усвоить материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями. Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор.

Практические занятия

Подготовку к практическому занятию следует начинать с ознакомления с лекционным материалом, с изучения плана практических занятий. Определившись с проблемой, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимым, поэтому готовясь к практическим занятиям, студенту следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями и др. В ходе проведения практических занятий, материал, излагаемый на лекциях, закрепляется, расширяется и дополняется при подготовке сообщений, рефератов, выполнении тестовых работ. Степень освоения каждой темы определяется преподавателем в ходе обсуждения ответов студентов.

Самостоятельная работа

Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Самостоятельная работа студентов играет важную роль в воспитании сознательного отношения самих студентов к овладению теоретическими и практическими знаниями, привитию им привычки к направленному интеллектуальному труду. Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в рабочей программе. Изучение литературы следует начинать с освоения соответствующих разделов дисциплины в учебниках, затем ознакомиться с монографиями или статьями по той тематике, которую изучает студент, и после этого – с брошюрами и статьями, содержащими материал, дающий углубленное представление о тех или иных аспектах рассматриваемой проблемы. Для расширения знаний по дисциплине студенту необходимо использовать Интернет-ресурсы и специализированные базы данных: проводить поиск в различных системах и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем на лекционных занятиях.

Подготовка к сессии

Основными ориентирами при подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине являются конспект лекций и перечень рекомендуемой литературы. При подготовке к сессии студенту следует так организовать учебную работу, чтобы перед первым днем начала сессии были сданы и защищены все практические работы. Основное в подготовке к сессии – это повторение всего материала курса, по которому необходимо пройти аттестацию. При подготовке к сессии следует весь объем работы распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнения работы.

6. Фонды оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и самоконтроля по итогам освоения дисциплины

Технология оценивания компетенций фондами оценочных средств:

- формирование критериев оценивания компетенций;
- ознакомление обучающихся в ЭИОС с критериями оценивания конкретных типов оценочных средств;
- оценивание компетенций студентов с помощью оценочных средств;
- публикация результатов освоения ОПОП в личном кабинете в ЭИОС обучающегося;

Тест для формирования «ПК-1.1»

Вопрос №1 .

Как называется субъект экономических отношений, чьи ценовые изменения поддерживаются другими производителями, признающими способность лидера адаптироваться при установлении цены в полном соответствии с изменяющимися рыночными условиями?

Варианты ответов:

1. доминирующий лидер
2. инвестор
3. регулятор рынка

Вопрос №2 .

Отказ от использования цены для увеличения захваченного сектора рынка, но и недопущение того,

чтобы цена каким-либо образом влияла на сокращение этого сектора — это стратегия:

Варианты ответов:

1. премиального ценообразования
2. нейтрального ценообразования
3. ценового прорыва
4. раскрытия ценового зонтика

Вопрос №3 .

При ценностном подходе к ценообразованию право устанавливать цену должно принадлежать:

Варианты ответов:

1. должно решаться всеми отделами
2. технологическому отделу
3. отделу маркетинга

Вопрос №4 . Цена, в которую включены все расходы продавца по перевозке грузов, оплаты таможенных сборов и страхованию товара, вплоть до доставки товара покупателю

Варианты ответов:

1. цена КАФ
2. цена СИФ
3. цена «кросс-овер»

Вопрос №5 .

В качестве наиболее объективной отправной точки для определения норматива рентабельности к затратам для целей ценообразования выступает показатель:

Варианты ответов:

1. стоимости капитала
2. рентабельности основных (фиксированных) активов
3. оборачиваемости совокупных активов

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Расчетное задание для формирования «ПК-1.2»

Себестоимость составляет 405 руб.; свободная отпускная цена – 700 руб. Ставка НДС – 20%, ставка акциза – 25%.

Определите полную структуру свободной отпускной цены.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки

Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Расчетное задание для формирования «ПК-1.2»

Фирма проектирует получить 2000 тыс. руб. прибыли. Определить объем производства, при котором цель будет достигнута, если цена товара составляет 15 руб./ед., условно постоянные затраты - 6000 тыс. руб., а удельные переменные затраты - 5 руб./ед.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Кейс для формирования «ПК-1.3»

При экономическом проектировании большое значение имеет процесс стимулирования сбыта проектируемой продукции. Оценка влияния сбытового фактора связана с особенностями производства, спецификой товаров и услуг как самостоятельных потребительных стоимостей, эластичности спроса, условиями сбыта.

Предприятие планирует осуществлять производство и реализацию изделия детского ассортимента. Отпускная цена на условиях франко-порог производитель – 95 руб. за одно изделие. Поставка осуществляется в различные магазины на условиях франко-порог покупатель. Транспортные расходы и ожидаемая прибыль

при доставке первому магазину составляют 100 руб. за одно изделие. Аналогичные показатели при доставке второму магазину – 120 руб.

Какой вариант реализации следует избрать продавцу – с включением усредненной (120 руб./изделие) или фактической транспортной составляющей для первого и второго магазинов, если при усредненном варианте оба магазина согласны взять по 1000 изделий, а при варианте с фактическим отражением транспортной составляющей объемы покупок формируются с учетом коэффициентов эластичности спроса:

для первого магазина – $E = 0,4$; для второго – $E = 1,2$?

Ответ оформите в виде таблицы, заполнив пустые колонки

Варианты ценового поведения	I вариант: включение усредненной транспортной составляющей		II вариант: включение фактической транспортной составляющей	
Показатели	1-й магазин-покупатель	2-й магазин-покупатель	1-й магазин-покупатель	2-й магазин-покупатель
Цена продукции (руб./изделие)	20	20	15	25
Объем продаж (шт. изделий)	1 000	1 000		
Проектируемая выручка предприятия от продаж (руб.)				
Вывод:				

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения
Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений

Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений
---------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Кейс для формирования «ПК-1.3»

Цена формируется под воздействием двух основных групп факторов – затратных (стоимостных) и конъюнктурных. Однако существуют группы товаров (например, ценные бумаги), цены на которые в решающей мере находятся под влиянием лишь конъюнктурных факторов.

Означает ли это, что в отношении такого рода товаров задача учета затрат при формировании цены вообще не стоит? Если Вы считаете, что затраты надо учитывать и в этом случае, то каким образом?

Проанализируйте ценообразующие факторы по таким благам, как:

- природные ресурсы;
- произведения искусства;
- рабочая сила;
- ссудный процент.

Анализ проведите по одному из предложенных видов благ.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения

Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

Тест для формирования «УК-10.1»

Вопрос №1 .

Виды цен от степени воздействия на государство (отметить неверный) -

Варианты ответов:

1. Свободные цены;
2. Регулируемые цены;
3. Фиксированные цены;
4. Сезонные цены.

Вопрос №2 .

Система цен - это:

Варианты ответов:

1. Цены, складывающиеся под влиянием спроса и предложения и устанавливаемые соответствующими государственными органами управления;
2. Единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические взаимоотношения участников рынка;
3. Цены, устанавливаемые на определенном уровне и формируемые на базе нормативного подхода, который, как правило, предполагает не только их блокирование, но и соответствующую фиксацию слагаемых цены.

Вопрос №3 .

Метод косвенного регулирования цен это:

Варианты ответов:

1. Цена квадратного метра общей площади, как правило, выраженная в рублевом эквиваленте долларов США, которую ни одна из сторон ни при каких обстоятельствах в период действия договора не может изменить в одностороннем порядке;
2. Вмешательство в ценообразование через использование совокупности способов, позволяющих влиять на товарные предложения на рынке, уровень доходов населения, спрос;
3. Установление определённых цен на товары и услуги, которые должны соблюдать все.

Вопрос №4 .

Теория цены - это:

Варианты ответов:

1. Теория, которая на микроэкономическом уровне определяет воздействие цен на потребительский спрос и производство товаров фирмой;
2. Сумма, указанная в процентном выражении к сумме кредита, которую платит получатель кредита за пользование им в расчёте на определённый период;
3. Налог на товары и услуги, устанавливаемый в виде надбавки к цене или тарифу.

Вопрос №5 .

Концепция спроса и предложения - это:

Варианты ответов:

1. Потребности, которые являются продуктом общественного производства;
2. Функция спроса на товар зависит от предельной полезности, а цена спроса, не что иное, как денежная оценка желания;
3. Сложное и многогранное явление, выражающее в своей основе непосредственное отношение человека к объекту потребления.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Расчетное задание для формирования «УК-10.2»

Себестоимость составляет 494 руб. Свободная отпускная цена – 790 руб. Ставка НДС – 20%. Представьте полную структуру свободной отпускной цены.

Какой удельный вес в розничной цене может занимать торговая скидка, если установлено, что предельная торговая надбавка для данного товара составляет 20% к цене его закупки у поставщика? Определите удельный вес торговой надбавки в розничной цене, если предельная торговая скидка составляет 20%.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Расчетное задание для формирования «УК-10.2»

Компания будет использовать свои производственные мощности на 80% и выпускать 1000 ед. продукции. Полные затраты составляют 100 тыс. руб., рентабельность продукции - 20%. Определить интервал цены от безубыточности до рентабельности 20%.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Кейс для формирования «УК-10.3»

При проектном анализе выяснилось, что посредником рассматривается предложение о поставке 46 тыс. изделий по свободной отпускной цене 17,2 тыс. руб. Суммарные издержки обращения посредника – 16 млн руб., приемлемая для посредника рентабельность – 35%. Рассчитайте минимально необходимый для посредника размер надбавки в рублях и в процентах, учитывая, что при расчете надбавки используется ставка НДС 20%. Какой при этих условиях может быть минимальная розничная цена, рассчитанная по условиям проекта?

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения

Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

Кейс для формирования «УК-10.3»

Себестоимость составляет 120 руб. Ставка НДС – 20%. Ставка акциза – 30%. Свободная отпускная цена – 400 руб. Посредническая надбавка – 15%. Торговая надбавка – 25%. На каждой стадии используется наличная форма расчетов. Определите уровень и полную структуру розничной цены.

Какой будет минимальная приемлемая отпускная цена на товар, если себестоимость его выпуска – 4 тыс. руб. за единицу, минимальная приемлемая для производителя рентабельность – 20%, ставка НДС – 20%, ставка акциза – 5%:

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения

Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

Вопросы для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Тема 1. Цена как экономическая категория

1. Сущность и функции цены.
2. Факторы, влияющие на цену.
3. Принципы ценообразования.
4. Методы ценообразования.

Тема 2. Классификация цен и их система

5. Виды цен в зависимости от товарного обращения.
6. Виды цен в зависимости от территории действия.
7. Виды цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов.
8. Виды цен в зависимости от степени воздействия на них государства.
9. Виды цен в зависимости от степени новизны товара.
10. Система цен и ее классификация.

Тема 3. Ценообразующие факторы

11. Понятие цены и ценообразующих факторов.
12. Спрос. Закон спроса.
13. Взаимодействие спроса и цены. Кривая спроса.
14. Предложение. Закон предложения.
15. Равновесная цена

Тема 4. Структура рынка и ценообразование

16. Характерные черты ценообразования на рынке совершенной конкуренции.
17. Характерные черты ценообразования на рынке монополии.
18. Характерные черты ценообразования на рынке олигополии.
19. Характерные черты ценообразования на рынке монополистической конкуренции.
20. Этапы ценообразования.
21. Ценовая информация.

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

22. Понятие и состав издержки.

23. Взаимосвязь издержек и цен.
24. Взаимосвязь цены и прибыли.
25. Особенности формирования прибыли в условиях рынка.

Тема 6. Регулирование цены в условиях рыночных отношений

26. Сущность и основные направления государственного регулирования цен.
27. Методы прямого регулирования цен.
28. Методы косвенного регулирования цен.
29. Виды контроля и санкции за нарушения дисциплины цен.

Тема 7. Ценообразование и инфляция

30. Значение цен в инфляционных процессах.
31. Стадия развития инфляции и что такое динамика цен.
32. Последствия инфляционного роста цен.
33. Влияние цен на развитие экономики.

Тема 8. Взаимодействие цен и финансово-кредитной системы

34. Взаимосвязь цен и налогов.
35. Взаимосвязь цен и денежного обращения.
36. Взаимосвязь цен и кредита.

Тема 9. Экономическая сущность и функции цены

37. Место и роль цены в рыночной экономике.
38. История становления современной теории цены.
39. Теория цены Альфреда Маршалла.
40. Развитие теории цены во второй половине XX века.
41. Отличия рыночного механизма ценообразования от административного распределения в рамках командной экономики.

Тема 10. Основы формирования рыночной цены

42. Функция спроса. Функция спроса от цены и цена спроса.
43. Понятие предложения фирмы. Функция предложения от цены и цена предложения.
44. Ситуация равновесия и равновесная цена

Тема 11. Затраты и их учет в ценообразовании

45. Экономическая концепция затрат.
46. Типовая классификация затрат.
47. Себестоимость продукции: понятие; виды.
48. Затратные методы ценообразования.
49. Особенности учета затрат для целей налогообложения.
50. Эффективный подход к анализу затрат при принятии ценовых решений.

Тема 12. Ценообразование на основе ценности товара

51. Ценностный и затратный подходы в ценообразовании.
52. Методы ценообразования на основе воспринимаемой ценности товара: метод расчета экономической ценности, метод оценки максимально приемлемой цены, композиционный и декомпозиционный методы.
53. Параметрические методы ценообразования: метод удельных показателей, балловый метод, агрегатный метод, метод регрессионного анализа.
54. Эластичность спроса по цене.
55. Эластичность предложения по цене.

Тема 13. Анализ финансовых последствий ценовых решений

56. Понятие предельной прибыли. Предельная прибыль на единицу продукции.
57. Общий эффект от изменения цены. Понятие эффекта цены и эффекта объема.
58. Определение безубыточного изменения продаж. Анализ условий безубыточности изменения цены с учетом изменения переменных и постоянных затрат.

59. Учет риска при анализе финансовых последствий ценовых решений.

Тема 14. Учет конкуренции в ценообразовании

60. Особенности ценовой конкуренции в условиях различных рыночных структур.

61. Система управления конкуренцией в процессе принятия ценовых решений.

62. Управление информацией в процессе конкуренции.

Тема 15. Формирование ценовой политики и стратегии

63. Понятие ценовой политики и ценовой стратегии компании.

64. Понятие тактики цен.

65. Базовые ценовые стратегии.

66. Дополнительные ценовые стратегии.

Тема 16. Государственное регулирование цен

67. Ценовая политика государства.

68. Прямое регулирование цен.

69. Косвенное регулирование цен.

Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/Незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

7. Ресурсное обеспечение дисциплины

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Microsoft Windows (лицензионное программное обеспечение) 2. Microsoft Office (лицензионное программное обеспечение) 3. Google Chrome (свободно распространяемое программное обеспечение) 4. Kaspersky Endpoint Security (лицензионное программное обеспечение) 5. Спутник (свободно распространяемое программное обеспечение отечественного производства) 6. AnyLogic (свободно распространяемое программное обеспечение) 7. Microsoft Visual Studio (лицензионное программное обеспечение) 8. iTALC (свободно распространяемое программное обеспечение) 9. ArgoUML (свободно распространяемое программное обеспечение) 10. ARIS EXPRESS (свободно распространяемое программное обеспечение) 11. Erwin (свободно распространяемое программное обеспечение) 12. Inkscape (свободно распространяемое программное обеспечение) 13. Maxima (свободно распространяемое программное обеспечение) 14. Microsoft SQL Server Management Studio (лицензионное программное обеспечение) 15. Microsoft Visio (лицензионное программное обеспечение) 16. MPLAB (свободно распространяемое программное обеспечение) 17. Notepad++ (свободно распространяемое программное обеспечение) 18. Oracle VM VirtualBox (свободно распространяемое программное обеспечение) 19. Paint .NET (свободно распространяемое программное обеспечение) 20. SciLab (свободно распространяемое программное обеспечение) 21. WinAsm (свободно распространяемое программное обеспечение) 22. GNS 3 (свободно распространяемое программное обеспечение) 23. Антиплагиат. Вуз (лицензионное программное обеспечение) 24. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства) 25. 1С:Предприятие 8.3 (лицензионное программное обеспечение) 26. «Антиплагиат.ВУЗ» (лицензионное программное обеспечение)
Современные профессиональные базы данных	<ol style="list-style-type: none"> 1. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства) 2. http://www.garant.ru (ресурсы открытого доступа)
Информационные справочные системы	<ol style="list-style-type: none"> 1. https://elibrary.ru - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) 2. https://www.rsl.ru - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа) 3. https://link.springer.com - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа) 4. https://zbmath.org - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)
Интернет-ресурсы	<ol style="list-style-type: none"> 1. http://window.edu.ru - Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" 2. https://openedu.ru - «Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа)

<p>Материально-техническое обеспечение</p>	<p>Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, обеспеченные наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.</p> <p>Лаборатории и кабинеты: 1. Учебная аудитория Лаборатория информатики Компьютерный класс, включая оборудование: Комплекты учебной мебели, демонстрационное оборудование – проектор и компьютер, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, доска, персональные компьютеры</p>
--------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

8. Учебно-методические материалы

№	Автор	Название	Издательство	Год издания	Вид издания	Кол-во в библиотеке	Адрес электронного ресурса	Вид доступа
1	2	3	4	5	6	7	8	9
9.1 Основная литература								
9.1.1	Магомедов М.Д. Куломзина Е.Ю. Чайкина И.И.	Ценообразование	Дашков и К	2017	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/60630.html	по логину и паролю
9.1.2	Мантусов В.Б.	Ценообразование во внешней торговле	ЮНИТИ-ДАНА	2018	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/70842.html	по логину и паролю
9.1.3	Лев М.Ю.	Цены и ценообразование	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/81589.html	по логину и паролю
9.2 Дополнительная литература								
9.2.1	Шуляк П.Н.	Ценообразование	Дашков и К	2018	практикум	-	http://www.iprbookshop.ru/85306.html	по логину и паролю
9.2.2	Худжатов М.Б. Воротынцева Т.М.	Ценообразование во внешней торговле. Практикум	Интермедия	2019	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/85774.html	по логину и паролю
9.2.3	Гаранина М.П. Бабордина О.А.	Управление затратами и ценообразование	Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ	2018	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/90962.html	по логину и паролю
9.2.4	Габудина А.А. Шкилева А.А.	Ценообразование	Тюменский индустриальный университет	2019	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/101438.html	по логину и паролю
9.2.5	Горина Г.А.	Ценообразование	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/81717.html	по логину и паролю

9. Особенности организации образовательной деятельности

для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В МФЮА созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в МФЮА созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в университете комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета (<https://www.mfua.ru/sveden/objects/#objects>).

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);
- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);
- разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;
- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;
- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой МФЮА по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия:

- ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;
- в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию МФЮА для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться;
- педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;
- действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются;
- печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается;
- обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;
- предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи

объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

Год начала подготовки студентов - 2023