ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат 02AA015500B9B277974BD4E8E7991CCA59
Владелец АНО ВО "УИФР"
Действителен с 08.04.2025 по 08.07.2026

Автономная некоммерческая организация
высшего образования

Уральский институт фондового рынка

Кафедра Менеджмента и маркетинга

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Рабочая программа дисциплины

для обучающихся по направлению
38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)
направленность (профиль) программы:
Планирование и организация производства
по очной, заочной, очно-заочной формам обучения

Екатеринбург
2025

УДК
ББК
Л

Боровинская И.В., Глушкова Т.Г. Ценообразование: Рабочая программа дисциплины. - Екатеринбург: УИФР, 2025. - 35 с.

Рабочая программа как базовый элемент учебно-методического обеспечения по дисциплине составлена на основании ФГОС ВО и учебных планов УИФР по указанным направлениям и профилям подготовки.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры. Протокол заседания № 8 от 17 апреля 2025 г.

© Уральский институт фондового рынка.
Учебное издание
Формат 60Х90/16. Гарнитура Times New Roman
Усл. п.л. _____ Изд. № _____ Тираж ____ экз.
Заказ № ___
Отпечатано в Уральском институте фондового рынка

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. Программно-методические материалы 4
1.1 Общая характеристика дисциплины 4
1.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы 4
1.3 Объем дисциплины и распределение часов по темам 5
1.4 Тематический план изучения дисциплины 7
1.5 Темы занятий семинарского типа 11
Раздел 2. Самостоятельная работа студентов 12
2.1 Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся 12
2.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 14
2.3 Выполнение курсовых работ ..... **Ошибка! Закладка не определена.**
Раздел 3. Учебно-методическое обеспечение дисциплины 19
Раздел 4. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 20
4.1 Перечень компетенций, оценивание формирования которых предусмотрено в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине 20
4.2 Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины 21
4.3 Оценочные средства промежуточной аттестации для оценивания уровня формирования компетенций, соотнесенного с планируемыми результатами обучения по дисциплине: 23
4.4 Показатели и критерии оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины 30
Раздел 5. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения, а также материально-техническая база, необходимая для освоения дисциплины 33
5.1 Интерактивные и инновационные технологии обучения 33
5.2 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине 34
Лист регистрации изменений в рабочей программе . **Ошибка! Закладка не определена.**

РАЗДЕЛ 1. ПРОГРАММНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

1.3 Общая характеристика дисциплины

Дисциплина «Ценообразование» включена в образовательную программу по указанному направлению и профилю подготовки.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций*:

– УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.

*Примечание: Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Цель изучения дисциплины и ее соответствие целям образовательной программы – приобретение студентами системных знаний в области управления ценами и формирование у студентов экономического мышления.

Задачи изучения дисциплины:

– подготовить студентов к самостоятельной постановке и осмыслению задач в области ценообразования;

– расширить знания студентов о теоретических основах ценообразования, факторах влияющих на формирование цены;

– изучить методические основы и методы ценообразования;

– научить применять количественные и качественные методы анализа при принятии управленческих решений и строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели;

– привить студентам навыки анализа конкретной экономической ситуации, разработки и принятия решений в области ценообразования.

1.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы

Результатами обучения по дисциплине, соотнесенными с установленными в образовательной программе компетенциями и индикаторами достижения компетенций, являются:

Компетенция	Индикатор достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных обла-	ИДК-УК-10.2 Знает порядок ценообразования, разрабатывает обоснованные экономические решения в	Знать: порядок ценообразования, основные методы принятия решений в управлении ценообразованием Уметь: осуществлять самостоя-

стях жизнедеятельности	области ценообразования	тельный анализ актуальных проблем в сфере ценообразования и разрабатывать обоснованные экономические решения в области ценообразования Владеть: навыками применения методов ценообразования

Текущий контроль по дисциплине обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины. Он осуществляется в процессе проведения занятий. Текущий контроль реализуется в форме опроса.

Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине обеспечивает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Промежуточная аттестация реализуется в форме зачета.

Результаты освоения дисциплины достигаются за счет использования в процессе обучения активных и интерактивных методов и технологий формирования заданных компетенций у студентов.

Взаимосвязь индикаторов достижения с учебным материалом и вопросами промежуточной аттестации студентов

Индикаторы достижения компетенций	№ оценочного средства для текущего контроля (№ вопроса)	№ оценочного средства для промежуточной аттестации (по уровням результатов освоения дисциплины: знать (З), уметь (У), владеть навыками (Н)		
		З	**У**	**Н**
ИДК-УК-10.2	Тема 1: 1-6; Тема 2: 1-4; Тема 3: 1-3; Тема 4: 1-5; Тема 5: 1-7; Тема 6: 1-6; Тема 7:1-12; Тема 8: 1-11; Тема 9: 1-9; Тема 10: 1-6.	1-31	1-31	1-31

1.3 Объем дисциплины и распределение часов по темам

Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды занятий	Формы обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная

Общая трудоемкость	144	144	144
Контактная работа (включая текущий контроль успеваемости):	55	15	35
- занятия лекционного типа (Лек)	36	10	24
- занятия семинарского типа (Сем)	18	4	10
- промежуточная аттестация	1	1	1
Самостоятельная работа (СР)	89	129	109
Курсовая работа	-	-	-
Форма промежуточной аттестации	зачет	зачет	зачет

Распределение часов дисциплины по темам и видам работ

Очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов	Лек	Сем	СР
Тема 1. Роль цены в условиях рынка	12	2	1	9
Тема 2.Система цен	14	2	2	10
Тема 3. Состав и структура цены	14	4	2	8
Тема 4. Влияние издержек на формирование цен	15	4	2	9
Тема 5. Влияние покупателей на формирование цен	15	4	2	9
Тема 6. Влияние конкуренции на формирование цен	15	4	2	9
Тема 7. Государственное регулирование цен	15	4	2	9
Тема 8. Политика и стратегия в области ценообразования	14	4	1	9
Тема 9. Методология ценообразования	15	4	2	9
Тема 10. Особенности ценообразования в отдельных отраслях экономики	14	4	2	8
ИТОГО:	143	36	18	89

Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов	Лек	Сем	СР
Тема 1. Роль цены в условиях рынка	12	1	0,1	10,9
Тема 2.Система цен	14	1	0,2	12,8
Тема 3. Состав и структура цены	14	1	0,5	12,5
Тема 4. Влияние издержек на формирование цен	15	1	0,5	13,5
Тема 5. Влияние покупателей на формирова-	15	1	0,5	13,5

ние цен				
Тема 6. Влияние конкуренции на формирование цен	15	1	0,5	13,5
Тема 7. Государственное регулирование цен	15	1	0,5	13,5
Тема 8. Политика и стратегия в области ценообразования	14	1	0,2	12,8
Тема 9. Методология ценообразования	15	1	0,5	13,5
Тема 10. Особенности ценообразования в отдельных отраслях экономики	14	1	0,5	12,5
ИТОГО:	143	10,0	4,00	129,0

Очно-заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов	Лек	Сем	СР
Тема 1. Роль цены в условиях рынка	12	1	1	10
Тема 2.Система цен	14	2	1	11
Тема 3. Состав и структура цены	14	2	1	11
Тема 4. Влияние издержек на формирование цен	15	3	1	11
Тема 5. Влияние покупателей на формирование цен	15	3	1	11
Тема 6. Влияние конкуренции на формирование цен	15	3	1	11
Тема 7. Государственное регулирование цен	15	3	1	11
Тема 8. Политика и стратегия в области ценообразования	14	2	1	11
Тема 9. Методология ценообразования	15	3	1	11
Тема 10. Особенности ценообразования в отдельных отраслях экономики	14	2	1	11
ИТОГО:	143	24	10	109

1.4 Тематический план изучения дисциплины

Тема 1. Роль цены в условиях рынка

Понятие цены и ценообразования. Модели ценообразования: централизованная государственная и рыночная. Этапы ценообразования. Роль цены в условиях рынка. Понятие равновесной цены. Механизм ценового регулирования: суть, его проявление на разных рынках, на разных уровнях экономики. Функции цен: измерительная, учетная, регулирующая (балансирующая), стимулирующая, распределительная и перераспределительная, как критерия рационального размещения производства, информационная. Взаимосвязь функций цен.

Принятие решений с учетом ценообразующих факторов. Классификация факторов по силам, оказывающим влияние на процесс ценообразования, и по отношению к предприятию (внутренние и внешние).

Инфляция. Индекс потребительских цен. Потребительская корзина.

Тема 2.Система цен

Понятие системы цен. Строение единой системы цен. Взаимосвязь и взаимозависимость цен. Параметры, характеризующие систему цен.

Виды цен. Их классификация по характеру обслуживаемого оборота; в зависимости от государственного воздействия, регулирования, степени конкуренции на рынке; по способу установления, фиксации; по способу получения информации об уровне цены; в зависимости от вида рынка, по форме организации торговли; с учетом фактора времени; внутрифирменные цены; с учетом условий поставки и продажи мировые цены.

Принятие решения о цене товара с учетом надбавок и скидок. Сущность надбавки к цене. Понятия скидки. Виды скидок: плановые и тактические. Разновидности тактических скидок: их сущность, экономическое обоснование скидок.

Тема 3. Состав и структура цены

Элементы цены. Виды цен в зависимости от элементов, включенных в ее состав. Себестоимость в составе цены. Бухгалтерский и экономический подход к определению затрат. Классификация затрат по статьям калькуляции, на производственные и коммерческие, прямые и косвенные, постоянные и переменные. Прибыль в составе цены. Понятие рентабельности. Налоги в составе цены. Прямые и косвенные налоги. Социально-экономическая роль налогов. Виды налогов, их особенности и влияние на цену. Надбавки посредников в цене товара.

Тема 4. Влияние издержек на формирование цен

Издержки в ценообразовании. Связь между ценой, затратами и объемом производства. Суть эффективного подхода к ценообразованию. Влияние затрат на коммерческую политику фирмы. Премиальная цена.

Принятие решений об уровне цены с учетом издержек. Издержки принимаемые во внимание при обосновании ценовых решений: постоянные и переменные; предельные (приростные; возвратные (обратимые); альтернативные. Метод учета затрат для целей ценообразования (NIFO). Принятие ценовых решений при изменении цен на ресурсы.

Анализ издержек. Финансовый анализ для целей ценообразования. Относительный выигрыш в результате управления ценами.

Тема 5. Влияние покупателей на формирование цен

Влияние поведения покупателей на цену. Факторы, определяющие реакцию покупателей на цены: интерес к цене, знание цены и восприятие цены,

процесс оценки цены, анализ «психологической цены». Принятие ценовых решений с учетом эластичности спроса: понятие эластичности спроса, виды эластичности спроса (прямая, перекрестная, по доходу).

Цена, стоимость и ценность. Цена и стоимость, их сущность и взаимосвязь. Стадии возникновения ценности. Понятие ценности. Экономическая ценность товара, цена безразличия, экономическая ценность отличий, полная экономическая ценность товара.

Методика определения экономической ценности товара. Основные этапы. Экономический выигрыш покупателя. Премия покупателю, премия за репутацию фирмы. Влияние экономической ценности на принятие ценовых решений.

Принятие решения по определению уровня цены с учетом факторов, определяющих чувствительность покупателей к уровням цен.

Тема 6. Влияние конкуренции на формирование цен

Влияние различных моделей конкуренции на принятие ценовых решений. Понятие конкуренции, конкурентоспособности фирмы. Типы рынка. Влияние структурных особенностей рынка на рыночное поведение продавцов и покупателей и на действенность рынка. Структурные особенности типов рынка: степень концентрации продавцов и покупателей, условия входа на рынок и выхода из него, степень участия предприятий в производстве ресурса для своей продукции или в организации её продажи, дифференциация деятельности, дифференциация продукта. Методы конкуренции: ценовая и неценовая конкуренция.

Принятие решений в условиях ценовой конкуренции. Основные правила, учитываемые при принятии решений в области конкурентного ценообразования. Понятие игры в ценообразовании. Игра с положительной и отрицательной суммами выигрыша. Условия, при которых ценовая конкуренция может иметь положительную сумму выигрыша. Элементы процесса управления ценовой конкуренцией. Роль плана в управлении конкуренцией. Основные разделы плана. Управление конкурентной информацией. Влияние информации на развитие конкурентной ситуации. Источники информации. Требования к организации информационных потоков. Окупаемость затрат на сбор информации. Выборочное раскрытие информации: цель раскрытия и содержание информации.

Ценовые факторы принятия решений при выборе конкурентной стратегии. Условия при которых компании могут получать выгоду от установления низких цен. Основа стратегии с положительной суммой выигрыша: направления деятельности и требования к деятельности. Принципы построения ответных действий в случае ценовой войны с отрицательной суммой выигрыша.

Тема 7. Государственное регулирование цен

Сущность государственной политики цен. Социальные аспекты ценообразования. Средства ее реализации, цели и основные направления. Функции государства. Государственные органы, формирующие и реализующие политику цен, их полномочия. Основные нормативные и правовые документы в сфере ценообразования.

Методы и формы государственного воздействия на цены. Методы: прямые и косвенные. Формы государственного воздействия на цены.

Политика регулирования цен в сфере естественных монополий, а также с целью защиты конкуренции.

Принятие решений с учетом государственного регулирования цен.

Тема 8. Политика и стратегия в области ценообразования

Роль ценовой стратегии в обеспечении конкурентоспособности товара и фирмы. Стратегический анализ в области ценообразования. Методика разработки ценовой стратегии.

Возможные цели фирмы в области ценообразования: максимизация прибыли, обеспечение объема продаж, стабилизация положения.

Ценовая политика: сущность, виды и роль. Основы принятия решений по формированию ценовой политики фирмы. Затратный и ценностной подход к ценообразованию.

Основы принятия решений по формированию ценовой стратегии фирмы. Ценовая стратегия: понятие и виды (стратегии высоких, средних и низких цен, целевых цен, неизменных цен, ассортиментных цен, конкурентные стратегии и др.). Условия реализации стратегий.

Управление ценообразованием в организации. Отдел маркетинга и экономики. Требования к специалисту, занимающегося ценообразованием.

Тема 9. Методология ценообразования

Методология ценообразования. Принципы ценообразования. Порядок принятия решений по установлению и управлению ценами.

Методы расчета цен (затратные, рыночные, параметрические), их сущность, достоинства и недостатки, сферы применения. Методы расчета цен как основа принятия решений в управлении ценами.

Тема 10. Особенности ценообразования в отдельных отраслях экономики

Принятие решений по формированию цен на товары производственно-технического назначения. Особенности рынка данной продукции. Основные проблемы ценообразования на данную продукцию. Формирование цен в рамках торгов.

Принятие решений по формированию цен на потребительские товары. Структура рынка потребительских товаров. Специфические приемы формирования цен на потребительские товары. Ценообразование на потребительские услуги.

1.5 Темы занятий семинарского типа

Тема 1. Роль цены в условиях рынка

1. Сущность цен и ценообразования.
2. Механизм ценового регулирования.
3. Функции цен.
4. Принятие решений об уровне цены с учетом ценообразующих факторов.

Тема 2. Система цен

1. Сущность системы цен.
2. Виды цен.

Тема 3. Состав и структура цены

1. Структура цены.
2. Элементы цены.
3. Расчет цен по стадиям движения товаров.

Тема 4. Влияние издержек на формирование цен

1. Затраты, учитываемые при принятии ценовых решений.
2. Финансовый анализ для целей ценообразования.

Тема 5. Влияние покупателей на формирование цен

1. Методы сбора и обработки информации для изучения поведения покупателей
2. Методика определения ценности товара для покупателя

Тема 6. Влияние конкуренции на формирование цен

1. Структурные особенности моделей конкуренции и их связь с ценообразованием.
2. Принятие ценовых решений в условиях ценовой конкуренции.
3. Расчет цен с учетом фактора конкуренции.

Тема 7. Государственное регулирование цен

1. Цели и методы государственного регулирования цен.
2. Социальные аспекты ценообразования
3. Нормативно-законодательная база рыночного ценообразования.
4. Принятие ценовых решений с учетом государственного регулирования

Тема 8. Политика и стратегия в области ценообразования

1. Цели и политика ценообразования.
2. Сущность и виды ценовых стратегий.

3. Принятие решения по выбору ценовой стратегии.
4. Управление ценообразованием в организации

Тема 9. Методология ценообразования

1. Методы затратного ценообразования.
2. Методы рыночного ценообразования.
3. Методы параметрического ценообразования.

Тема 10. Особенности ценообразования в отдельных отраслях экономики

1. Методика принятия ценовых решений на продукцию производственно-технического назначения.
2. Методика принятия ценовых решений на потребительскую продукцию.
3. Проблемы формирования цены на продукцию производственно-технического назначения

РАЗДЕЛ 2. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

2.1 Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

Виды самостоятельной работы: конспектирование первоисточников и другой учебной и научной литературы; проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с тестами и вопросами для самопроверки; подготовка к зачету или экзамену.

перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся: методические указания по самостоятельной работе студентов по данной дисциплине (в библиотеке вуза); учебная и методическая литература в библиотеке и электронной библиотеке вуза; отведенное для самостоятельной работы время занятий в компьютерных классах вуза, включая работу со специализированным программным обеспечением, информационными справочными системами.

Формы самостоятельной работы студентов по темам

Разделы и темы дисциплины	Виды самостоятельной работы
Тема 1. Роль цены в условиях рынка	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 2.Система цен	проработка учебного материала (по конспек-

	там лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 3. Состав и структура цены	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 4. Влияние издержек на формирование цен	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 5. Влияние покупателей на формирование цен	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 6. Влияние конкуренции на формирование цен	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 7. Государственное регулирование цен	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 8. Политика и стратегия в области ценообразования	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 9. Методология ценообразования	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 10. Особенности ценообразования в отдельных отраслях экономики	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации

2.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Самостоятельная работа студентов развивает самостоятельность мышления, способствует формированию научных интересов, приобретению навыков самостоятельной работы с литературой, приобщает к научно-исследовательской деятельности, помогает освоить практику написания научных трудов, технику научной работы, работы со специализированным программным обеспечением, приемы оформления текста рукописи и т. д.

Занятия семинарского типа в значительной степени ориентируются на применение полученных во время лекции знаний, на отработку и систематизацию предметных и общеучебных способов деятельности (умений), способов оптимального поиска и переработки информации. Самостоятельные работы студентов с использованием опорных методических материалов (методические рекомендации, методические указания, тетради на печатной основе, инструкции, алгоритмические предписания в содержании информационных технологий и др.) задают ориентировочную основу учебной деятельности, позволяют оперативно корректировать их работу, оказывать индивидуальную помощь и поддержку, совершенствовать ее качество. Все это в конечном итоге позволяет на основе оперативной обратной связи повысить управляемость учебным процессом.

Подготовку к каждому занятию семинарского типа каждый студент должен начать с ознакомления с планом занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура занятия семинарского типа

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы занятие может состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.

2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме занятия.

3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.

4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.

5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний студентов. Примерная продолжительность — до 15 минут.

Вторая часть — выступление студентов с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса.

Примерная продолжительность — 20-25 минут.

После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам.

Примерная продолжительность – до 15-20 минут.

Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а замет идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на занятии семинарского типа преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно).

Примерная продолжительность – 15-20 минут.

Занятие семинарского типа заканчивается подведением итогов. Студентам должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования.

Примерная продолжительность — 5 минут.

Практические советы по подготовке презентации, доклада

– готовьте отдельно: печатный текст + слайды + раздаточный материал

– слайды – визуальная подача информации, которая должна содержать минимум текста, максимум изображений, несущих смысловую нагрузку, выглядеть наглядно и просто;

– текстовое содержание презентации – устная речь или чтение, которая должна включать аргументы, факты, доказательства и эмоции;

– рекомендуемое число слайдов 17-22;

– обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего; план сообщения; краткие выводы из всего сказанного; список использованных источников;

– раздаточный материал – должен обеспечивать ту же глубину и охват, что и живое выступление: люди больше доверяют тому, что они могут унести с собой, чем исчезающим изображениям, слова и слайды забываются, а раз-

даточный материал остается постоянным осязаемым напоминанием; раздаточный материал важно раздавать в конце презентации; раздаточный материалы должны отличаться от слайдов, должны быть более информативными.

Доклад, согласно толковому словарю русского языка Д.Н. Ушакова: «… сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию».

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям вуза и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом-презентацией включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключение, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчики должны знать и уметь:

– сообщать новую информацию; использовать технические средства;

– хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия; дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы;

– четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);

– иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике. Вступление должно содержать: название, сообщение основной идеи, современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов, живую интересную форму изложения, акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудио-визуальных и визуальных материалов.

Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Виды самостоятельной работы студентов, обеспечивающие реализацию цели и решение задач данной дисциплины:

– подготовка к семинарским занятиям;

– изучение тем в рамках самостоятельной работы;

– выполнение контрольных и творческих заданий;

– подготовка и сдача зачета (и/или экзамена).

Самостоятельная работа студентов должна способствовать более глубокому усвоению изучаемой дисциплины, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на приобретение навыков применения теоретических знаний на практике.

Структура самостоятельной работы включает три основных этапа: подготовительный или ориентировочный, исполнительный и контрольно-диагностический. В рамках указанных этапов последовательно выполняются следующие учебные действия: анализ учебного задания и сроков его выполнения, поиск способов и средств его выполнения; планирование хода выполнения задания и прогнозирование возможных затруднений, проверка, оценка и самооценка полученных результатов. Структуру самостоятельной работы студенты не только должны знать, но и применять эти знания в своей деятельности.

Процесс изучения учебного предмета можно рассматривать как последовательное погружение студента в содержание изучаемого материала под "весом" собственных знаний. Однако в нем выделяются три этапа, качественно различных по своим задачам и видам выполняемых действий.

1-вый этап Рассмотрение выделенных компонентов текста учебной литературы. Задача: понять все, что бросается в глаза и легко запоминается, и разделить текст на интересное, главное и второстепенное.

На этом этапе не требуется прилагать усилия для заучивания чего-либо. Обозревается весь учебный предмет, но пропускаются не только подробности, а даже большая часть текста. Процесс изучения начинается ознакомлением со структурой учебного материала. Она анализируется на протяжении этапа все подробнее и подробнее вплоть до первого продумывания категориального аппарата.

Перелистывать материал нужно внимательно, не пропуская страниц. Полезно задерживаться на интересном, но не останавливаться надолго, не прилагать ощутимых усилий для запоминания увиденного и прочитанного, но пытаться сопоставить его с тем, что уже знакомо, и понять его смысл. Если не получилось, то, не задерживаясь, нужно идти дальше. После того как выписаны термины и определения, следует пролистать учебник еще раз и прочесть вслух, четко произнося слова, все термины и их определения. Это поможет научиться правильно произносить новые слова.

2-й этап. Беглое чтение всего учебного материала. Задача: понять все что можно понять, не углубляясь в тщательный разбор, основное внимание уделяя теоретической части материала.

На этом этапе выполняется, беглое сквозное чтение всей теоретической части учебного материала, чтобы выявить и понять основные категории, взаимосвязи между ними. Для выполнения поставленной задачи студентам рекомендуется:

Бегло два раза прочесть всю теоретическую часть. При этом читать только основной текст, при чтении нигде не задерживаться, непонятные места пропускать, не прилагать усилия для запоминания прочитанного, ста-

раться следить только за основным смыслом, содержанием текста. Быстро прочтя все от начала до конца, студент не успеет забыть то, что было вначале, и представит себе общую картину.

После этого студент вдумчиво должен прочесть, еще один раз, отмечая на полях непонятные места трех степеней сложности.

К первой степени сложности относят материал, который можно понять при самостоятельном разборе, так как имеется достаточно информации в той же главе. Вторую степень сложности представляет материал, который тоже можно понять самостоятельно, но для этого нужно обращаться и к другим главам учебника. К третьей степени сложности относится материал, заставляющий студента обратиться к другому источнику или к преподавателю, поскольку информации, найденной в учебнике, ему оказалось мало.

3-тий этап. Медленное чтение и разбор неясных вопросов. Задача: разобраться в сложном, материале, обратить внимание на взаимосвязи между понятиями. При этом выполняются следующие действия:

Медленное чтение всего учебника и разбор непонятных вопросов первой степени сложности. При необходимости пользоваться карандашом и бумагой. Читать все, ничего не пропуская.

Медленное чтение всего учебника и разбор непонятных вопросов второй степени сложности.

Для нахождения ответов на непонятные вопросы третьей степени сложности обратиться к дополнительной литературе или к преподавателю.

Самостоятельная работа на лекции

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим студентом.

Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. 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 лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции.

Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии.

Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

РАЗДЕЛ 3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

Горина, Г. А. Ценообразование : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Г. А. Горина. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 127 с. — ISBN 978-5-238-01707-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/81717.html (дата обращения: 25.01.2023). — Режим доступа: для авторизир.

Дополнительная литература

Шуляк, П. Н. Ценообразование : учебно-практическое пособие / П. Н. Шуляк. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 193 с. — ISBN 978-5-394-01387-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/85306.html (дата обращения: 25.01.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Лицензионные ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины

Электронно-библиотечная система: по паролю. URL: http://www.iprbookshop.ru/ Предусмотрен режим для слабовидящих.

– *Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы (информационные технологии), используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине*

– Microsoft Windows (лицензионное).

– Офисный пакет программ MicrosoftOffice, включающий текстовый редактор MicrosoftWord, электронную таблицу MicrosoftExcel, программу для подготовки презентаций MicrosoftPowerPoint, браузер InternetExplorer (лицензионное).

– Программный продукт 1С: Предприятие (лицензионное, отечественное производство)

– Информационная справочная система и база данных «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/» (доступ по паролю) (отечественное производство)

– Студенческий информационно-справочный портал "Гарант-Образование" https://edu.garant.ru/ (доступ свободный) (свободно распространяемое);

– Научная электронная библиотека – база данных eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/ (доступ свободный);

– Scopus – единая база данных рецензируемой научной литературы. www.scopus.com (доступ свободный);

– Открытые базы данных Минфина России https://www.minfin.ru/ru/opendata/ (свободно распространяемое).

Особенности учебно-методического обеспечения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Студенты с ограниченными возможностями здоровья, в отличие от остальных студентов, имеют свои специфические особенности восприятия, переработки материала. Подбор и разработка учебных материалов для таких студентов производится с учетом того, чтобы предоставлять этот материал в различных формах так, чтобы инвалиды с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально. Предусмотрено в случае необходимости создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей, альтернативную версию медиаконтентов, предусмотрена возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотрена доступность управления контентом с клавиатуры.

РАЗДЕЛ 4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

4.1 Перечень компетенций, оценивание формирования которых предусмотрено в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

– УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

4.2 Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины

Вопросы для самоконтроля и подготовки к текущему контролю методом устного опроса

Тема 1. Роль цены в условиях рынка

1. В чем заключается принципиальное отличие ценообразования в условиях рынка от условий командно-административной экономики?
2. Каково значение цены в рыночных условиях.
3. Каковы особенности принятия ценовых решений в разных моделях ценообразования?
4. В чем заключаются функции ценообразования?
5. Какие факторы влияют на уровень, структуру и динамику цен? Как они учитываются при принятии ценовых решений?

Тема 2. Система цен

1. Что такое система цен? Какие параметры характеризуют систему цен?
2. Чем объясняется взаимосвязь цен, входящих в единую систему?
3. Какие виды цен вы знаете?
4. Всегда ли предоставляемые скидки являются экономически оправданными?

Тема 3. Состав и структура цены

1. Представьте состав розничной цены по её составляющим.
2. Дайте характеристику основным структурным элементам цен.

Тема 4. Влияние издержек на формирование цен

1. В чем заключается влияние затрат на политику фирмы?
2. В чем заключается эффективный подход к ценообразованию?
3. Какие затраты принимаются во внимание при принятии ценовых решений и почему?
4. Как следует изменить систему учета затрат на предприятии, чтобы оптимизировать принятие ценовых решений?
5. Раскройте сущность относительного выигрыша от управления ценами.

Тема 5. Влияние покупателей на формирование цен

1. Что такое стоимость и ценность?
2. Какие факторы влияют на чувствительность покупателей к уровню цен? Как принимаются решения с учетом этих факторов?
3. Каким показателем оценивается реакция покупателей на изменение цен?
4. Какие виды эластичности выделяют?
5. Какие типы товаров можно выделить с точки зрения их влияния на уровни цен друг друга?

6. Какова методика определения экономической ценности товара?
7. Каким образом продавцы могут влиять на восприятие покупателями цены товара?

Тема 6. Влияние конкуренции на формирование цен

1. В чем сходство и различие рынка монополистической конкуренции и конкурентного рынка? Могут ли эффективно осуществляться одинаковые действия в области ценообразования на рынках этих типов?
2. Какова роль ценовой конкуренции в современных условиях? Почему значение ценовой конкуренции растет?
3. Как осуществляется принятие ценовых решений в условиях ценовой конкуренции?
4. Как можно выявить планы конкурентов по изменению объема предложения и цен?
5. Каково значение информации для принятия ценовых решений?
6. Каковы условия и правила ведения ценовых войн?

Тема 7. Государственное регулирование цен

1. Какова цель государственного регулирования цен?
2. Какие меры воздействия на производителей со стороны государства существуют?
3. Как государство может влиять на ценообразующие факторы?
4. Каковы социальные аспекты ценообразования?
5. Чем прямые методы воздействия отличаются от косвенных?
6. В чем заключается основной недостаток регулирования цен посредством установления предельного уровня рентабельности и предельного размера снабженческо-сбытовой надбавки?
7. Какие цели преследует регулирование предельных цен?
8. От чего зависит степень государственного регулирования цен?
9. Как регулируются цены в сфере естественных монополий?
10. Какие действия в сфере ценообразования считаются недобросовестной конкуренцией?
11. Какие основные нормативные и правовые документы используются в сфере ценообразования?
12. Как принимаются решения с учетом государственного орегулирования?

Тема 8. Политика и стратегия в области ценообразования

1. В чем заключается вклад ценовой стратегии в обеспечение конкурентоспособности фирмы?
2. Какова методика разработки ценовой стратегии?
3. Какие структурные подразделения предприятия участвуют в формировании и реализации ценовой политики?
4. Назовите основные цели ценовой политики предприятия.

5. Какая политика ценообразования наиболее эффективна: активная или пассивная? Каковы условия применения этих политик?
6. Назовите основные этапы процесса формирования стратегии.
7. Что такое стратегический анализ применительно к ценообразованию?
8. Каковы стратегии конкурентного ценообразования?
9. Каковы стратегии дифференцированного ценообразования?
10. Каковы условия реализации стратегий?
11. Как осуществляется управление процессом ценообразования в организации?

Тема 9. Методология ценообразования
1. Каков общий подход к формированию цены в условиях рынка?
2. Раскройте принципы ценообразования.
3. Каков порядок принятия решений по управление ценами?
4. Что такое метод ценообразования?
5. Каково значение методов ценообразования в процессе принятия решений в управлении ценами?
6. Какие методы существуют?
7. В чем заключаются достоинства и недостатки затратных методов ценообразования? Почему не смотря на существенные недостатки, данная группа методов широко применяется?
8. Дайте характеристику рыночных методов ценообразования.
9. Раскройте параметрические методы ценообразования.

Тема 10. Особенности ценообразования в отдельных отраслях экономики
1. Каковы особенности рынка продукции производственно-технического назначения и как они влияют на принятие решения по выбору ценовой стратегии организации?
2. В чем заключаются основные проблемы ценообразования на продукцию производственно-технического назначения
3. Раскройте методику тендерного ценообразования.
4. Каковы особенности рынка потребительской и как они влияют на принятие решения по выбору ценовой стратегии организации?
5. В чем заключаются особые приемы формирования цен на потребительские товары?
6. В чем заключаются особенности ценообразования на потребительские услуги?

4.3 Оценочные средства промежуточной аттестации для оценивания уровня формирования компетенций, соотнесенного с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

по компоненте компетенций «Знать»

1. Понятие цены и ценообразования

2. Виды функций цен.
3. Ценообразующие факторы
4. Понятие системы цен, виды систем цен.
5. Виды цен в зависимости от характера обслуживаемого оборота; по способу установления и фиксации
6. Виды цен в зависимости от вида рынка и формы организации торговли; с учетом фактора времени; по условиям поставки и продажи товара
7. Понятие надбавки и скидки к цене. Типы и виды скидок.
8. Элементы цены. Себестоимость как элемент в составе цены
9. Элементы цены: прибыль, налоги и надбавки посредников
10. Понятие эффективного подхода к ценообразованию
11. Виды издержек, принимаемых во внимание в первую очередь при принятии ценовых решений
12. Сущность анализа издержек в процессе ценообразования
13. Влияние поведения покупателей на цену
14. Понятие цены, стоимости и ценности товара. Понятие экономической ценности товара.
15. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен
16. Модели конкуренции и их влияние на процесс ценообразования
17. Понятие управления ценовой конкуренцией
18. Информация как фактор конкурентного ценообразования
19. Сущность государственной политики цен. Защита конкуренции в сфере ценообразования
20. Методы и формы государственного воздействия на цены
21. Государственные органы, осуществляющие разработку государственной ценовой политики и ее реализацию
22. Сущность государственной политики регулирования цен естественных монополий.
23. Возможные цели фирмы в области ценообразования
24. Понятие ценовой политики
25. Понятие ценовой стратегии
26. Методология ценообразования
27. Затратные методы ценообразования
28. Рыночные методы ценообразования
29. Параметрические методы ценообразования
30. Методики ценообразования в отдельных отраслях экономики
31. Особенности ценообразования на рынке труда.

по компоненте компетенций «Уметь»:

1. Дать характеристику моделей ценообразования
2. Дать характеристику функциям цен
3. Дать характеристику ценообразующим факторам
4. Дать характеристику строению системы цен
5. Дать характеристику влияния на цены обслуживаемого оборота; способа установления и фиксации цены

6. Дать характеристику влияния на цены видов рынков, фактора времени, условий поставки и продажи товара
7. Дать характеристику и экономическое обоснование надбавкам и разным видам скидок.
8. Дать характеристику себестоимости как элемента цены.
9. Дать характеристику элементам цены: прибыль, налоги и надбавки посредников
10. Дать характеристику связи между ценой, затратами и объемом производства
11. Дать характеристику видам издержек, принимаемых во внимание при принятии ценовых решений
12. Дать характеристику порядку проведения финансового анализа издержек для принятия ценовых решений.
13. Дать характеристику факторам, определяющим реакцию покупателей на уровень и изменение цен
14. Дать характеристику процедуре определения экономической ценности товара
15. Дать характеристику факторам, определяющим чувствительность покупателей к уровням цен
16. Дать характеристику структурным особенностям разных типов рынков
17. Дать характеристику планированию как основе управления ценовой конкуренцией
18. Дать характеристику организации работы с ценовой информацией для принятия ценовых решений
19. Дать характеристику социальным аспектам ценообразования.
20. Дать характеристику методам и формам государственного воздействия на цены
21. Дать характеристику функциям государственных органов в сфере ценообразования
22. Дать характеристику государственной политики регулирования цен естественных монополий
23. Дать характеристику факторов, влияющих на формирование целей в области ценообразования
24. Дать характеристику видам ценовой политики
25. Дать характеристику видам ценовой стратегии
26. Дать характеристику основным положениям методологии ценообразования
27. Дать характеристику затратным методам ценообразования
28. Дать характеристику рыночным методам ценообразования
29. Дать характеристику параметрическим методам ценообразования
30. Дать характеристику методам формирования цены товаров производственно-технического назначения
31. Дать характеристику закономерностям ценообразования на рынке потребительских товаров

по компоненте компетенций «Владеть навыками»:

1. Определить среднюю цену на «Йогурт», проданный через магазин в отчетном и базисном периодах, а также индекс изменения цены

Квартал года	2017 г.		2019 г.	
	Продано банок «Йогурта», шт.	Цена за шт., руб.	Продано банок «Йогурта», шт.	Цена за шт., руб.
I	6154	14,60	5937	22,80
II	5432	15,00	5198	26,10
III	3787	15,50	3332	29,40
IV	7245	17,20	4527	31,30

2. В чем проявляется каждая из функций ценообразования? Поясните свой ответ.

3. Компания провела активную высокозатратную рекламную компанию по продвижению своего товара. Будет ли увеличена цена на товар компании? Объясните свой ответ.

4. Внедрение системы оплаты проезда большегрузных автомобилей по магистралям федерального значения «Платон» привело к увеличению расходов транспортных компаний. Кроме того, увеличен акциз Вызвало ли это изменения в национальной системе цен. Ответ обоснуйте

5. Завод УЗТМ на условиях скользящих цен получил заказ на поставку оборудования. Дата получения заказа - 2016 г., срок поставки - 2019 г. Предложенные поставщиком условия скольжения определяют следующую раскладку цены на составляющие: стоимость материалов -50%; стоимость рабочей силы -25%; неизменные расходы (накладные, прибыль и т.д.) - 27%. За время производства в машиностроении цены на материалы повысились на 19%, а ставки номинальной заработной платы – на 6%. Приняв базисную цену за 32 млн.руб., определить по формуле скольжения процент повышения цены и окончательную цену, по которой будет произведен расчет между покупателем и производителем. В договоре указано, что цена не может быть увеличена более чем на 10% от цены, зафиксированной в момент подписания (лимит скольжения).

6. Можно рассматривать бесплатное предоставление поставщиком фирменных холодильных шкафов-витрин розничному продавцу как вид скидки? Поясните свой ответ.

7. Наличие особых свойств у товара, отличающих их от «обычных» товаров требует от производителя затрат на их появление, а также на донесение этой информации до потребителя. Потребитель должен возместить производителю эти расходы, поэтому цены на товары с особыми свойствами выше, чем на обычные товары. Согласны ли вы с этим утверждением? Поясните свой ответ.

8. Согласны ли вы со следующим утверждением: Посреднические надбавки увеличивают цену. Однако, исключение посредников из цепи по-

ставки товара и передача их функций производителям во многих случаях может привести к большему росту цены. Обоснуйте свой ответ

9. На предприятии производится бензин автомобильный класса 5. Себестоимость 1 тонны бензина – 16830 рублей. Расчетная прибыль предприятия на 1 тонну бензина – 2700 рублей. Ставки акциза и НДС взять по Налоговому кодексу РФ. Оптовая организация по договоренности установила оптово-сбытовую надбавку в размере 20% от отпускной цены. Рассчитайте оптовую рыночную цену за 1 тонну бензина.

10. К концу августа магазине остался большой запас следующих товаров: солнцезащитный крем, плавки, полотенца, сланцы. Какие виды затрат включают цены на эти товары? Стоит ли снижать цену на эти товары? От каких факторов будет зависеть снижение цены? Обоснуйте свой ответ по каждому виду товара.

11. Спрос на продукцию предприятия неуклонно снижается. Руководство предприятия принимает решение продать 2 цеха и часть оборудования. Изменятся ли на предприятии в связи с этим переменные и постоянные расходы? Присутствуют ли здесь приростные и возвратные затраты. Ответ обоснуйте.

12. На рынке выросла цена на материалы, которые предприятие использует в своем производственном процессе. На свободный рынок предприятие выставляет товар, изготовленный из материалов, приобретенных по ранее действовавшим ценам. При формировании цены на данный товар нужно ли учитывать рост цен на материалы? Свой ответ обоснуйте.

13. Изменение технических параметров товара связано с дополнительными расходами на создание новых свойств. Согласны ли вы с тем, что изменение цены прямо пропорционально этим изменениям в расходах. Свой ответ обоснуйте.

14. При цене 1000 руб. объем спроса на товар равен 5000 штук. Продавец решает изменить цену. Он определил, что при росте цены на 10 % эластичность товара становится равной (–1,2), при снижении цены на 10 % коэффициент эластичности равен (–0,8). На какой цене остановится предприниматель?

15. Объясните на примере лекарственных препаратов как данные действия влияют на чувствительность покупателей к уровню цены и на сам уровень цен. О каких факторах, влияющих на чувствительность покупателей к ценам на медикаменты, идет речь. Объясните эти факторы:

- предоставление больным льготных рецептов,
- наличие препаратов-аналогов,
- отсутствие опыта приема аналогичных препаратов,
- добавление в мультивитаминный препарат еще одного элемента,
- появление активной рекламы препарата, сообщающей об исключительной его эффективности,
- расположение одной аптеки в центре мегаполиса, а другой аптеки в пригороде,

- ограниченный срок годности препарата,

- степень серьезности заболевания

16. В условиях неценовой конкуренции продавцы не обращают внимание на уровень цен конкурентов. Согласны ли вы с данным высказыванием. Поясните свой ответ.

17. Вы предполагаете, что на рынок выйдет новый серьезный конкурент. Какие неценовые действия можно предпринять для предотвращения или устранения нового конкурента? Какие ценовые действия можно предпринять в данной ситуации?

18. Арендодатель выставил счет арендатору производственного помещения на коммунальные услуги в размере, превышающем их стоимость для арендодателя на 8%. По какой цене должен оплачивать арендатор коммунальные услуги? Объясните свой ответ.

19. Какие из перечисленных действий относятся к добросовестной конкуренции, а какие нет. Обоснуйте свой ответ, подтвердите его положениями нормативных актов:

- договоренность между крупными IT-компаниями о непереманивании программистов на основе предложения более высокой оплаты труда;

- предоставление скидки на товар, приобретаемый в количестве, превышающем установленную величину;

- предоставление скидки на ОСАГО в случае приобретения у данной страховой компании услуги КАСКО.

- отказ строительными компаниями от снижения цены на квартиры при снижении покупательной способности населения и сокращение количества предлагаемых к продаже квартир.

20. Какие из перечисленных действий относятся к добросовестной конкуренции, а какие нет. Обоснуйте свой ответ, подтвердите его положениями нормативных актов:

- распространение производителем слуха о росте цены на сырье товаров данного производителя и сокращении его предложения на сырьевом рынке;

- установление завышенных цен на товары-аналоги;

- существенное снижение цены на некоторые ходовые товары в своем ассортименте;

- при проникновении на новый для продавца рынок существенное снижение цены на свой товар (но установление ее все же выше себестоимости);

- продажа холодильника пенсионерам и работающим людям по разной цене.

21. Какие из перечисленных цен регулируются органами власти Свердловской области:

- цены на электроэнрегию для потребителей;

- установление предельного уровня роста цены на коммунальные услуги в течение года;

- стоимость проезда в общественном транспорте;

- стоимость перевозки грузов по железной дороге;

- предельный уровень надбавок на продукцию, реализуемую в пределах региона.

Каким образом происходит регулирование каждого из данных видов цен? Какие государственные органы принимают участие в формировании и контроле данных видов цен?

22. Определите максимально возможную розничную цену на лекарственное средство. Региональной энергетической комиссией Свердловской области установлен предельный размер оптовой надбавки -16% к фактической отпускной цене производителя, розничной надбавки - 27% к фактической отпускной цене производи. Фактическая отпускная цена производителя составляет 200 руб.

23. Солидная авиакомпания сталкивается с ценовым давлением компаний-дискаунтеров. Предложите для компании стратегическую цель, основные принципы ценовой политики компании, стратегию. Как реализовать предложенную стратегию: укажите конкретные возможные мероприятия.

24. Кондитерская фабрика на местном рынке является единственным поставщиком тортов. Емкость местного рынка меньше производственных мощностей фабрики. Данная фабрика направляет свою продукцию в соседние города, расположенные на расстоянии 100-300 км. В соседних городах уровень цен на продукцию этой фабрики ниже, чем на месте производства. Какую стратегию использует кондитерская фабрика и какую цель этим преследует? Чем обоснована такая стратегия? Каковы достоинства и недостатки данной стратегии?

25. Нефтяная компания Лукойл имеет заправки по всей стране. Уровень цен на заправках, как правило, выше, чем на других заправках на 0,5-1 руб. Какую стратегию использует компания и какую цель этим преследует? Чем обоснована такая стратегия? Каковы достоинства и недостатки данной стратегии?

26. Предприниматель собирается выпускать игрушку - радиоуправляемый катер. Он открывает свое производство. Какой должна быть цена катера, чтобы окупить затраты и получить 20% прибыли. Общая сумма постоянных затрат составляет 840 тыс. руб. Переменные издержки на единицу товара – 2,1 тыс. руб. Ожидаемый объем сбыта - 1200 шт.

27. Определите отпускную цену новую соковыжималку, предназначенную для замены ранее используемой, имеющей оптовую цену 2500 руб. Главным техническим параметром является мощность, равная у новой машины 1400 Вт, а у старой – 800 Вт. Коэффициент торможения – 0,8.

28. Определите отпускную цену на новый автомобиль балловым методом. Цена базовой модели ($Ц_б$) – 772 800 руб.

автомобили	параметры					
	комфортабельность		надежность		проходимость	
	баллы	коэф-т весомости	баллы	коэф-т весомости	баллы	коэф-т весомости

Базовый	45	0,2	70	0,4	80	0,4
Новый	60	0,2	85	0,4	88	0,4

29. Предприятие производит один вид продукции - стоматологические печи для металлокерамики. Предприятие планирует выпустить в следующем квартале 100 шт. Планируемые затраты при этом составят: заработная плата основных рабочих – 28 млн. руб.; основные материалы – 14 млн. руб.; переменные накладные расходы – 11,2 млн. руб.; постоянные накладные расходы – 300 млн. руб. Предприятие получило заказы на 90 единиц продукции по рыночной цене 920 руб. Вместе с тем еще один дополнительный заказчик согласен купить 10 единиц для сети стоматологических клиник, обслуживающих группы людей с низкими доходами. Заказчик может заплатить за каждую печь не более 800 тыс. руб. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ? Насколько можно опустить цену на дополнительную партию, чтобы не допустить убытки?

30. Предприятие решило участвовать в торгах. Составьте список вопросов, на которые нужно дать ответ при качественном анализе условий торгов. Раскройте особенности экономического обоснования заявки.

31. Раскройте механизм формирования цены на потребительские услуги.

4.4 Показатели и критерии оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Текущий контроль по дисциплине обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины. Эта оценка должна учитывать результаты опроса.

Критерии оценивания результатов освоения дисциплины в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации.

Система критериев оценивания, принятая в УИФР, опирается на три уровня освоения компонентов компетенций: пороговый, повышенный, продвинутый.

Компоненты компетенций	Признаки уровня освоения компонентов компетенций		
	пороговый	повышенный	продвинутый
Знания	Студент демонстрирует знание-знакомство, знание-копию: узнает объекты, явления и понятия, находит в них различия, проявляет знание источников получения информации, может осу-	Студент демонстрирует аналитические знания: уверенно воспроизводит и понимает полученные знания, относит их к той или иной классификационной группе,	Студент может самостоятельно извлекать новые знания из окружающего мира, творчески их использовать для принятия ре-

	ществлять самостоятельно репродуктивные действия над знаниями путем самостоятельного воспроизведения и применения информации.	самостоятельно систематизирует их, устанавливает взаимосвязи между ними, продуктивно применяет в знакомых ситуациях.	шений в новых и нестандартных ситуациях.
Умения	Студент умеет корректно выполнять предписанные действия по инструкции, алгоритму в известной ситуации, самостоятельно выполняет действия по решению типовых задач, требующих выбора из числа известных методов, в предсказуемо изменяющейся ситуации	Студент умеет самостоятельно выполнять действия (приемы, операции) по решению нестандартных задач, требующих выбора на основе комбинации известных методов, в непредсказуемо изменяющейся ситуации	Студент умеет самостоятельно выполнять действия, связанные с решением исследовательских задач, демонстрирует творческое использование умений (технологий)
Навыки	Студент демонстрирует готовность к решению ограниченного количества нетипичных задач при условии оказания ему методической помощи (например, постановка уточняющих вопросов), а также не готов решать практические задачи повышенной сложности и принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.	Студент демонстрирует готовность к самостоятельному решению ограниченного количества нетипичных задач, но испытывает трудности при решении практических задач повышенной сложности, позволяющих принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.	Студент готов решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.

При проведении текущей и промежуточной аттестации по дисциплине в рамках традиционной шкалы оценивания применяются следующие критерии:

Цифровое выражение	Словесное выражение	Описание
5	Отлично (зачтено)	всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой
4	Хорошо (зачтено)	полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности
3	Удовлетворительно (зачтено)	знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, выполняет практические задания, предусмотренные программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, но допускает погрешности в ответе и при выполнении заданий, обладая при этом необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
2	Неудовлетворительно (не зачтено)	пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допущение студентом принципиальных ошибок в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

4.5 Процедуры оценивания знаний, умений и навыков

Процедуры оценивания знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, представлены в методических материалах вуза «Положение об организации, формах и методах оценки качества освоения основной образовательной программы»

4.6 Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации указанных обучающихся создаются фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе. Такие оценочные средства создаются по мере необходимости с учетом различных нозологий. При проведении текущей и промежуточной аттестации для указанных лиц предусмотрено включение в учебный процесс различных посредников, включая тьюторов и уполномоченных по делам инвалидов. Форма проведения текущей аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости таким студентам обеспечиваются соответствующие условия проведения занятий и аттестации, в том числе предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

РАЗДЕЛ 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ, А ТАКЖЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Интерактивные и инновационные технологии обучения

При проведении учебных занятий преподаватели обеспечивают развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей).

Выбор методов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки педагогов, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе рекомендуется использование социально-

активных и рефлексивных методов обучения, технологий социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

5.2 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещение для самостоятельной работы, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в ЭИОС организации.

Помещения должны быть укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (мультимедийный проектор). Компьютерный класс с установленным программным обеспечением; электронная библиотека.

Особенности материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса с участием лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов различной нозологии, предусматриваются и реализуются по мере необходимости. Критерии и порядок создания таких условий указаны в Положении об организации образовательного процесса по образовательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в Уральском институте фондового рынка.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

Номер протокола и дата заседания кафедры	Изменения
№ 3 от 20.10.2020	Изменение рабочей программы в связи с введением ФГОС по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата) (Утвержден приказом Минобрнауки РФ 12.08.2020 № 970, зарегистрирован в Минюсте 25.08.2020 № 59449)
№ 1 от 23.08.2021	Изменение рабочей программы в связи с внесением изменений в ФГОС по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата) (Утвержден приказом Минобрнауки РФ 26.11.2020 № 1456, зарегистрирован в Минюсте 27.05.2021 № 63650) п. 152

	Актуализация методических материалов, лицензионного программного обеспечения, состава профессиональных баз данных и информационных справочных систем, литературы и оценочных средств по дисциплине
№ 1 от 22.08.2022	Актуализация методических материалов, лицензионного программного обеспечения, состава профессиональных баз данных и информационных справочных систем, литературы и оценочных средств по дисциплине
№ 8 от 18.04.2023	Актуализация методических материалов, лицензионного программного обеспечения, состава профессиональных баз данных и информационных справочных систем, литературы и оценочных средств по дисциплине
№ 8 от 16.04. 2024	Актуализация методических материалов, лицензионного программного обеспечения, состава профессиональных баз данных и информационных справочных систем, литературы и оценочных средств по дисциплине
№ 8 от 17.04.2025	Актуализация методических материалов, лицензионного программного обеспечения, состава профессиональных баз данных и информационных справочных систем, литературы и оценочных средств по дисциплине