

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

Кафедра финансов и кредита

УТВЕРЖДЕНА

кафедрой финансов и кредита

Протокол от «26» ноября 2021 г. № 4

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ**

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Б1.В.ДВ.04.01

краткое наименование дисциплины – не устанавливается

по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

направленность (профиль): «Финансы и кредит»

квалификация: Бакалавр

формы обучения: очная, очно-заочная, заочная

Год набора — 2021

Новосибирск, 2021

Авторы-составители:

старший преподаватель кафедры финансов и кредита СИУ – филиала РАНХиГС
А.Н. Котыхова

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансов и кредита СИУ –
филиала РАНХиГС Т.К. Гоманова

Заведующий кафедрой

финансов и кредита СИУ – филиала РАНХиГС, кандидат экономических наук, доцент
Т.К. Гоманова

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО	4
3. Содержание и структура дисциплины.....	5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и	10
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	35
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	38
6.1. Основная литература.....	39
6.2. Дополнительная литература.....	39
6.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	40
6.4. Нормативные правовые документы.....	40
6.5. Интернет-ресурсы.....	40
6.6. Иные источники.....	41
7. Материально – техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	41

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1 Дисциплина Б1.В.ДВ.04.01 «Ценообразование» обеспечивает овладение следующими компетенциями на очной форме обучения с учетом этапа:
очная, очно-заочная форма обучения

Таблица 1.1

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс ОС II – 2	Способен анализировать, интерпретировать и оценивать финансовое состояние экономического агента	ПКс ОС II – 2.4	Способен анализировать и интерпретировать внешние и внутренние факторы деятельности организации, оценивать системы внутреннего контроля и управления бизнес-рисками в целях выявления и оценки рисков существенного искажения финансовой отчетности

заочная форма обучения

Таблица 1.2

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс ОС II – 2	Способен анализировать, интерпретировать и оценивать финансовое состояние экономического агента	ПКс ОС II – 2.4	Способен анализировать и интерпретировать внешние и внутренние факторы деятельности организации

1.2 В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Таблица 2

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ОТФ А.Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг ТФ – А/01.6. Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты,	ПКс ОС II – 2.4	<i>на уровне знаний:</i> основные экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; основные понятия, категории, инструменты, используемые в корпоративном управлении, принципы его организации; инструменты оценки бизнеса и кредитного анализа; основные мировые и российские тенденции изменения законодательства, регулирующего финансовую деятельность;

товарно-сырьевых рынков; (п.)		<i>на уровне умений:</i> определение текущего положения хозяйствующего субъекта и оценка его положения в будущем посредством применения инструментов кредитного анализа, оценка бизнеса, проведение аудиторских проверок; <i>на уровне навыков:</i> расчет экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, сбор, обработка и анализ экономических и социальных данных.
----------------------------------	--	--

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.01 «Ценообразование» составляет 4 зачетных единиц, т.е. 144 академических часа.

На контактную работу с преподавателем выделено 64 часа, из них 32 часа лекций и 32 часа практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 80 часов для очной ф/о.

На контактную работу с преподавателем выделено 32 часа, из них 16 часов лекций и 16 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 112 часов для очно-заочной ф/о.

На контактную работу с преподавателем выделено 12 часов, из них 6 часов лекций и 6 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 128 часов для заочной ф/о.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.01 «Ценообразование» изучается студентами очной и заочной формы обучения на 4 курсе в 7 семестре, очно-заочной формы обучения на 4 курсе в 8 семестре.

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.01 «Ценообразование» реализуется после изучения дисциплин Б1.В.08 «Основы бухгалтерского учета и отчетности», Б1.В.09 «Международные стандарты финансовой отчетности», Б1.В.11 «Корпоративные финансы».

Изучение дисциплины заканчивается зачетом с оценкой.

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

Таблица 3.1

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Раздел 1	Основы ценообразования	36	8		8		20	
Тема 1.1	Цена как экономическая категория	7	2		2		4	Опрос
Тема 1.2.	Ценообразующие факторы	7	2		2		4	Опрос, доклады

Тема 1.3.	Виды цен. Система цен	12	2		2		6	Тестирование
Тема 1.4.	Статистика цен	12	2		2		6	Решение расчетных заданий
Раздел 2	Методология ценообразования	46	10		10		26	
Тема 2.1	Ценообразование и характеристики рынка	5	2		2		2	Тестирование
Тема 2.2.	Издержки и прибыль в формировании цен	17	4		4		10	Решение расчетных заданий
Тема 2.3.	Методы ценообразования	26	4		4		14	Опрос, контрольная работа
Раздел 3	Политика ценообразования в организации	36	8		8		20	
Тема 3.1	Ценовая политика	14	2		2		8	Опрос
Тема 3.2	Стратегии ценообразования	15	4		4		8	тестирование,
Тема 3.3	Тактические аспекты ценообразования	7	2		2		4	Деловая игра
Раздел 4	Государственное регулирование цен	22	6		6		10	
Тема 4.1	Направления государственного регулирования цен	8	2		2		4	доклады, дискуссии
Тема 4.2	Ценообразование и финансово- кредитная система	7	2		2		4	Опрос
Тема 4.3	Ценообразование и инфляция	11	2		2		6	Опрос
Промежуточная аттестация								Зачет с оценкой
Всего:		144	32		32		80	ак.ч.
		4						з.е.
		108						ас.ч.

Очно-заочная форма обучения

Таблица 3.2

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Раздел 1	Основы ценообразования	34	4		4		26	
Тема 1.1	Цена как экономическая категория	7	1		-		4	Опрос

Тема 1.2.	Ценообразующие факторы	7	1		1		8	Опрос, доклады
Тема 1.3.	Виды цен. Система цен	12	2		1		8	Тестирование
Тема 1.4.	Статистика цен	12	-		2		6	Решение расчетных заданий
Раздел 2	Методология ценообразования	36	4		4		28	
Тема 2.1	Ценообразование и характеристики рынка	5	2		-		6	Тестирование
Тема 2.2.	Издержки и прибыль в формировании цен	17	-		2		10	Решение расчетных заданий
Тема 2.3.	Методы ценообразования	26	2		2		12	Опрос, контрольная работа
Раздел 3	Политика ценообразования в организации	34	4		4		26	
Тема 3.1	Ценовая политика	14	2		2		10	Опрос
Тема 3.2	Стратегии ценообразования	15	1		-		10	Тестирование
Тема 3.3	Тактические аспекты ценообразования	7	1		2		6	Деловая игра
Раздел 4	Государственное регулирование цен	40	4		4		32	
Тема 4.1	Направления государственного регулирования цен	13	2		1		10	Доклады, дискуссии
Тема 4.2	Ценообразование и финансово-кредитная система	15	2		1		12	Опрос
Тема 4.3	Ценообразование и инфляция	12	-		2		10	Опрос
Промежуточная аттестация								Зачет с оценкой
Всего:		144	16		16		112	ак.ч.
		4						з.е.
		108						ас.ч.

Заочная форма обучения

Таблица 3.3

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Раздел 1	Основы ценообразования	36	2		2		32	Комплексное задание по вопросам
Тема 1.1	Цена как экономическая							

	категория						
Тема 1.2.	Ценообразующие факторы						
Тема 1.3.	Виды цен. Система цен						
Тема 1.4.	Статистика цен						
Раздел 2	Методология ценообразования	42	2		2		38
Тема 2.1	Ценообразование и характеристики рынка						
Тема 2.2.	Издержки и прибыль в формировании цен						
Тема 2.3.	Методы ценообразования						
Раздел 3	Политика ценообразования в организации	40	2		-		38
Тема 3.1	Ценовая политика						
Тема 3.2	Стратегии ценообразования						
Тема 3.3	Тактические аспекты ценообразования						
Раздел 4	Государственное регулирование цен	22	-		2		20
Тема 4.1	Направления государственного регулирования цен						
Тема 4.2	Ценообразование и финансово-кредитная система						
Тема 4.3	Ценообразование и инфляция						
Промежуточная аттестация		4				4	Зачет с оценкой
Всего:		144	6		6	4	ак.ч.
		4					з.е.
		108					ас.ч.

Содержание дисциплины

Раздел 1. Основы ценообразования (т. 1.1 - 1.4)

Тема 1.1 Цена как экономическая категория

Цена и полезность товара. Цена и ценность. Место и роль цены в рыночной экономике. Законы спроса и предложения. Факторы, определяющие динамику и структуру цен. Экономические функции цены. Регулирование цен в рыночном хозяйстве.

Тема 1.2 Ценообразующие факторы

Взаимодействие цены и спроса. Кривая спроса. Взаимосвязь цены и предложения. Виды равновесия спроса и предложения. Определение равновесной цены и ее динамика.

Эластичность спроса от цены, методы ее определения и учет в ценообразовании. Состояние финансово-кредитной сферы и ее воздействие на уровень и динамику цен. Влияние потребителей на уровень цен. Влияние участников каналов товародвижения на цены. Конкуренция и ее воздействие на уровень цен. Воздействие издержек на уровень и динамику цен.

Тема 1.3 Виды цен. Система цен

Определение системы цен. Взаимосвязь и взаимозависимость различных видов цен. Виды цен и их классификация. Виды цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения. Оптовые (отпускные) цены предприятия (цены изготовителя продукции) и оптовые цены промышленности, розничные цены. Цены биржи, аукционные цены, цены торгов. Понятие о составе и структуре цены. Виды цен в зависимости от вида рынка. Внутрифирменные цены (трансфертные цены). Особенности формирования цен на экспортируемые и импортируемые товары. Контрактные цены. Таможенные пошлины. Цены ФРАНКО и ИНКОТЕРМС.

Тема 1.4 Статистика цен

Уровень и структура цен. Средние цены. Показатели динамики цен: темп роста, темп прироста и средний уровень динамики. Индекс Ласпейреса. Индекс Пааше. Индекс Фишера.

Раздел 2. Методология ценообразования (т. 2.1-2.3)

Тема 2.1 Ценообразование и характеристики рынка

Особенности ценообразования на различных типах рынков. Влияние конкуренции на процесс обоснования цен. Ценообразование на рынке совершенной (чистой) конкуренции. Специфика формирования цен на рынке монополистической конкуренции. Формирование цен на рынке олигополистической конкуренции. Особенности ценообразования на рынке чистой монополии.

Порядок ценообразования. Этапы процесса ценообразования: выбор цели, определение спроса, анализ издержек и цен конкурентов, выбор метода ценообразования, установление окончательной цены.

Тема 2.2 Издержки и прибыль в формировании цен

Понятие издержек. Взаимосвязь и взаимовлияние издержек и цены. Состав издержек. Прибыль в условиях рыночной экономики и ее связь с ценой. Анализ безубыточности решений при изменении постоянных и (или) переменных затрат. Сравнительный анализ различных методов калькулирования себестоимости продукции. Учет влияния изменения цен на финансовые результаты деятельности фирмы. Анализ безубыточности решений при изменении цен.

Тема 2.3 Методы ценообразования

Характеристика альтернативных подходов к ценообразованию: противоречия затратного и ценностного ценообразования. Сущность затратного ценообразования. Рыночные методы ценообразования. Параметрические методы ценообразования. Экспертные методы ценообразования.

Раздел 3. Политика ценообразования в организации (т. 3.1-3.3)

Тема 3.1 Ценовая политика

Разработка ценовой политики предприятия. Цели ценовой политики. Этапы разработки ценовой политики. Условия возможных отклонений цен организации от принятой ею ценовой политики.

Тема 3.2. Стратегии ценообразования

Основные стратегии ценообразования. Этапы разработки ценовой стратегии. Стратегии конкурентного ценообразования: стратегия ценового прорыва, стратегия премиального ценообразования, стратегия нейтрального ценообразования. Стратегии ассортиментного ценообразования. Стратегии дифференцированного ценообразования. Ценовые факторы выбора конкурентной стратегии и условия эффективной политики снижения цен.

Тема 3.3. Тактические аспекты ценообразования

Элементы тактики ценообразования. Скидки. Типы и виды скидок. Механизм расчета фактических цен сделок. Использование надбавок к цене в коммерческой деятельности организации. Стадии «жизненного цикла» товара (ЖЦТ) и их взаимосвязь с ценой. Страхование цены.

Раздел 4. Государственное регулирование цен (т. 4.1-4.3)

Тема 4.1. Направления государственного регулирования цен

Государственное регулирование цен как необходимое условие функционирования рыночной экономики, его содержание и цели. Прямые и косвенные методы государственного регулирования цен, их влияние на ценообразование. Государственное регулирование цен на продукцию естественных монополий. Государственные органы регулирования цен. Зарубежный опыт государственного регулирования цен.

Тема 4.2. Ценообразование и финансово-кредитная система

Взаимодействие цен и налогов. Налоговая составляющая в цене, ее влияние на уровень, структуру и динамику цен. Виды налоговых платежей и их отражение в себестоимости и структуре цен. Взаимосвязь цен и денежного обращения. Динамика цен и развитие кредитных отношений. Удорожание кредита как один из факторов усиления инфляции.

Тема 4.3. Ценообразование и инфляция

Взаимосвязь уровня цен и массы денег в обращении и инфляция. Дефицит государственного бюджета, эмиссия денег и инфляционный рост цен. Влияние цен в добывающих отраслях промышленности на динамику цен в других отраслях экономики. Стадии инфляции и динамика цен. Неравномерный и резкий рост цен в условиях гиперинфляции и его влияние на экономику. Инфляционные ожидания и динамика цен. Меры антиинфляционного регулирования.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.04.01 Ценообразование используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

очная, очно-заочная форма обучения

Таблица 4.1

Тема (раздел)		Методы текущего контроля успеваемости
Раздел 1. Основы ценообразования		
Тема 1.1	Цена как экономическая категория	Устные ответы на вопросы
Тема 1.2.	Ценообразующие факторы	Устные ответы на вопросы Устное выступление с докладом и презентацией

Тема 1.3.	Виды цен. Система цен	Тестирование
Тема 1.4.	Статистика цен	Решение расчетных заданий
Раздел 2. Методология ценообразования		
Тема 2.1	Ценообразование и характеристики рынка	Тестирование
Тема 2.2.	Издержки и прибыль в формировании цен	Решение расчетных заданий
Тема 2.3.	Методы ценообразования	Устные ответы на вопросы Решение заданий контрольной работы
Раздел 3. Политика ценообразования в организации		
Тема 3.1	Ценовая политика	Опрос
Тема 3.2	Стратегии ценообразования	Тестирование
Тема 3.3	Тактические аспекты ценообразования	Участие в деловой игре
Раздел 4. Государственное регулирование цен		
Тема 4.1	Направления государственного регулирования цен	Устное выступление с докладом и презентацией Участие в дискуссии
Тема 4.2	Ценообразование и финансово-кредитная система	Устные ответы на вопросы
Тема 4.3	Ценообразование и инфляция	Устные ответы на вопросы

заочная форма обучения

Таблица 4.2

Тема (раздел)		Методы текущего контроля успеваемости
Раздел 1. Основы ценообразования		
Тема 1.1	Цена как экономическая категория	Решение комплексного задания
Тема 1.2.	Ценообразующие факторы	
Тема 1.3.	Виды цен. Система цен	
Тема 1.4.	Статистика цен	
Раздел 2. Методология ценообразования		
Тема 2.1	Ценообразование и характеристики рынка	Решение заданий контрольной работы
Тема 2.2.	Издержки и прибыль в формировании цен	
Тема 2.3.	Методы ценообразования	
Раздел 3. Политика ценообразования в организации		
Тема 3.1	Ценовая политика	Тестирование
Тема 3.2	Стратегии ценообразования	
Тема 3.3	Тактические аспекты ценообразования	
Раздел 4. Государственное регулирование цен		
Тема 4.1	Направления государственного регулирования цен	Тестирование
Тема 4.2	Ценообразование и финансово-кредитная система	
Тема 4.3	Ценообразование и инфляция	

4.1.2. Зачет проводится с применением следующих методов:

- устное собеседование по вопросам для студентов, обучающихся по очной и очно-заочной форме обучения.
- письменная работа и компьютерное тестирование для студентов, обучающихся по заочной форме обучения.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Полный комплект оценочных средств для текущего контроля находится на кафедре финансов и кредита в составе УМКД дисциплины.

Типовые оценочные средства по теме 1.1 Цена как экономическая категория

Типовые вопросы для опроса

1. Дайте определение полезности, ценности и цены. Укажите взаимосвязь между этими понятиями.
2. Осветите основные функции цен. Приведите примеры.
3. Раскройте содержание основных факторов, определяющих динамику цен.

Типовые оценочные средства по теме 1.2 Ценообразующие факторы

Типовые вопросы для опроса

1. Назовите основные ценообразующие факторы. раскройте характер их влияния на цены.
2. Назовите неценовые факторы, влияющие на спрос и предложение.
3. На основе закона спроса обосновать зависимость спроса от цены.
4. На основе закона предложения обосновать зависимость предложения от цены.
5. Какие выделяют виды спроса в зависимости от его эластичности.
6. Обоснуйте изменение цен на взаимосвязанные товары?

Типовые темы для написания докладов по теме 1.2

1. Психологический фактор ценообразования.
2. Реакции участников рынка на изменение цен.
3. Политический фактор ценообразования.

Типовые оценочные средства по теме 1.3 Виды цен. Система цен

Контент тестовых заданий:

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

маржинальными

макроэкономическими

оптовыми

розничными

2. Цены фондового рынка формируются на ... торгах.

биржевых

аукционных

тендерных

валютных

3. Мировые цены отражают ... стоимость.

интернациональную

розничную

закупочную

оптовую

4. Факторы, не оказывающие определяющее воздействие на мировые цены:

внутренние издержки предприятия

темпы инфляции

государственное регулирование

система национального налогообложения

5. Цены по характеру обслуживаемого оборота

закупочные

регулируемые

оптовые

мировые

региональные

монопольные

розничные

престижные

6. Признаки мировой цены – это ...

представительность

наличие информации в печати

платежи в свободно конвертируемой валюте

совершение крупных экспортных и импортных сделок

высокие экспортно-импортные тарифы

регулируемость уровня цен государствами

7. Утверждение верное при аукционной форме продажи в классическом ее варианте

стартовая цена ниже конечной цены реализации

стартовая цена выше конечной цены реализации

стартовая цена равна конечной цене реализации

8. Базисное условие поставки, в котором страховка в цену не включается:

СИФ

ФОР

ФОБ

КАФ

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

спроса

предложения

обмена

взаимозачёта

10. Издержки и прибыль торгующих организаций включаются в ...

закупочную цену

оптовую цену предприятия

розничную цену

равновесную цену

отпускную цену промышленности

11. Тендер позволяет приобрести товар по ...

максимальной цене

цене, максимально отражающей качество товара

минимальной цене

12. Виды цен в зависимости от территории действия:

Единые

Зональные

Рыночные

Справочные

Местные

Гибкие

Контрактные

13. Товары, на которые снижается спрос при росте доходов:

товары первой необходимости

предметы роскоши

товары низшего качества

товары с единичной эластичностью

14. Динамика справочных цен и цен фактических сделок ...

совпадает в долгосрочном периоде

совпадает в краткосрочном периоде

не зависят друг от друга

15. Закупочные цены используются для ...

реализации сельхозпродукции населению

реализации промышленной продукции компаниям

скупки сырья и материалов у предприятий

реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и предприятиям в больших объёмах

16. Розничная цена отличается от отпускной цены производителя на величину ...

торговой надбавки

косвенных расходов

прибыли

налога на прибыль

17. Цена, которая ограничивает транспортно-экспедиторские расходы отправления доставкой груза до причала:

СИФ

ФАС

КАФ

18. Базисные условия поставки, лежащие в основе мировых экспортных цен:

СИФ

ФОБ

ФАС

ДАФ

19. Сезонность может привести на рынке к ...

стабильности розничных цен

шокам спроса

колебаниям розничных цен

20. Базисное условие поставки, которое не находят отражение в цене:

Расходы на транспортировку

Расходы на страхование продукции
Расходы на погрузку и разгрузку
Расходы на сертификацию товара

21. Регулируемые цены отличаются от свободных цен по ...
абсолютным показателям
натуральным показателям
степени и характеру вмешательства государства в ценообразование
конъюнктуре мирового рынка

22. Цены, используемые ТНК во внутрифирменных расчетах
закупочные
розничные
трансфертные
оптовые

23. Цены биржевых операций называются ...
тарифы
лимиты
оферты
котировки

24. В чем главное различие понятий «оптовые» и «розничные» цены?
в наличии (отсутствии) розничной торговой организации
в размере партии продажи товара
в категории покупателя, ради которого организована продажа (население или организация)

25. Какое определение следует употребить в качестве синонима «контрактная цена»
цена фактической сделки
договорная цена
цена равновесия

26. От чего зависят условия франко?
от особенностей его транспортировки
от типа товара и государственной политики
от скидок и надбавок к цене
все ответы верны

27. Система цен – это:
механизм измерения цены
взаимосвязь цены и качества
совокупность методов установления цен
совокупность всех видов цен

Типовые оценочные средства по теме 1.4 Статистика цен

Типовые расчётные задания

1. На основе общепринятой методики расчета и анализа статистической информации определить общие и средние показатели цены за изучаемый период.
Обоснуйте полученные результаты.

Среднегодовая цена на товар А представлена в таблице.

Период времени	2014	2015	2016	2017
Среднегодовая цена на товар А, руб	2540	2676	2851	3076

Определите:

- абсолютные приросты (цепные и базисные);
- темпы роста и прироста (цепные и базисные);
- среднегодовой уровень;
- среднегодовой абсолютный прирост;
- среднегодовой темп роста;
- среднегодовой темп прироста.

Обоснуйте полученные результаты.

Ответ: Абсолютный прирост цепной : 136,175,225 (руб.)

Абсолютный прирост базисный: 136, 311, 536 (руб)

Темп роста цепной: 105,4; 106,5; 107,9 (%)

Темп роста базисный: 105,4; 112,2; 121,1 (%)

Темп прироста цепной: 5,4; 6,5; 7,9 (%)

Темп прироста базисной: 5,4; 12,2; 21,1 (%)

Среднегодовой уровень: 2778,33 (руб.)

Среднегодовой абсолютный прирост: 179 (руб.)

Среднегодовой темп роста: 106,6 (%)

Среднегодовой темп прироста: 6,6 (%)

2. На основе общепринятой методики расчета и анализа статистической информации определить среднюю цену за 1 кг картофеля по двум рынкам в базисном и отчетном годах. Обоснуйте полученные результаты.

Имеются данные о реализации картофеля на двух рынках города.

№ рынка	Базисный год		Отчетный год	
	Стоимость реализованного картофеля, тыс. руб.	Средняя цена за 1 кг, руб.	Количество реализованного картофеля, тыс. кг	Средняя цена за 1 кг, руб.
1	850	5,5	160	7,5
2	1200	6,0	220	8,0

Ответ: 5,78 руб

3. На основе общепринятой методики расчета и анализа статистической информации определить индекс Ласпейреса, индекс Пааше и индекс Фишера (2016 – базисный период). Обоснуйте полученные результаты.

Предположим, что за два периода производятся и потребляются 3 блага. В таблице представлены количество и цена (за единицу) каждого из товаров.

Годы	2016		2017	
	цена	количество	цена	количество
книги	10	10	15	8
джинсы	27	6	24	7
телевизоры	655	3	425	5

ОТВЕТ: индекс Пааше = 68,1%, индекс Ласпейреса = 70,5%, индекс Фишера = 69,3%

4. На основе общепринятой методики расчета и анализа статистической информации определите:

1. *Определите* для рынка 1:

- общие индексы товарооборота, цен, физического объема товарооборота;
- прирост товарооборота в отчетном периоде за счет изменения цен и объема продажи товаров.

Покажите взаимосвязь между исчисленными индексами.

2. *Вычислите* для двух рынков вместе (по молоку) индексы цен: переменного состава;

- постоянного состава;
- влияние изменения структуры объема продажи на динамику средней цены.

3. *Определите* в отчетном периоде прирост средней цены (за счет повышения цен на каждом рынке и изменения структуры продажи молока на рынках).

Покажите взаимосвязь между исчисленными индексами.

4. Обоснуйте полученные результаты.

Товар	Продано товара, ед.		Средняя цена за 1 ед., руб.	
	март	апрель	март	апрель
Рынок 1: молоко, л	600	540	20	22
творог, кг	450	500	50	60
Рынок 2: молоко, л	400	660	15	18

Ответ:

1. Общий индекс товарооборота 121.2%, общий индекс цен 116,8%, общий индекс физического объема товарооборота 103.8%.

Абсолютное изменение товарооборота 7300 руб, в том числе за счет изменения цен 6000 руб. и физического объема продаж 1300 руб

2. Индекс цен переменного состава 110,0%, индекс цен постоянного состава 114,8%, индекс структурных сдвигов 95,8%.

3. Абсолютное изменение средней цены 1,8 руб., в том числе за счет изменения цен 2,55 руб. и структуры объема продаж - 0,75 руб.

Типовые оценочные средства по теме 2.1 Ценообразование и характеристики рынка

Контент тестовых заданий:

1. К характерным чертам олигополии относят:

контроль за ценами ограничен взаимной зависимостью;

на рынке представлено очень большое число фирм;

уникальный тип продукта;

вступление в рынок заблокировано

2. Сферы деятельности, относимые к естественной монополии:

производство электроэнергии

добыча угля

добыча драгоценных металлов

транспортировка нефти по магистральным трубопроводам

грузовые перевозки железнодорожным транспортом

3. Для определения рыночной структуры учитывается:

эластичность спроса по цене

эластичность спроса по доходу

количество производителей и продавцов на рынке

уровень цен

все ответы неверны

4. Барьеры для входа на рынок монополистической конкуренции

отсутствуют

существенные

не существенные и часто связаны с использованием определенной марки, бренда или патента

существенные в связи с тем, что на рынке действует монополист

5. Участники рынка совершенной конкуренции имеют равный доступ к информации

верно

не верно

6. Какое из следующих утверждений означает, что условия совершенной конкуренции не выполняются

фирма находится в равновесии, когда ее предельный доход равен предельным издержкам

кривая предельных издержек пересекает кривую средних издержек в точке, соответствующей минимальному значению атс

кривая спроса на продукт фирмы имеет отрицательный наклон

кривая спроса на продукт фирмы – горизонтальная линия

7. Какой из следующих рынков больше всего соответствует условиям совершенной конкуренции

стали

услуг парикмахерских

автомобилей

акций и облигаций

бензина

8. Понятие совершенной конкуренции предполагает, что:

значительное число фирм, оперирующих в отрасли, выпускают стандартные товары

имеется много покупателей, приобретающих этот товар по текущей цене

все продавцы и покупатели имеют полную информацию о рынке

имеется свободный вход на этот рынок и выход из него

все предыдущие ответы верны

9. Рынки, на которых функционируют фирмы, формирующие цены (ценоискатели) монополистической конкуренции

олигопольные

совершенной конкуренции

МОНОПОЛЬНЫЕ

10. Если производство в отрасли распределено между несколькими фирмами, контролирующими рынок, то такая структура рынка называется:

совершенной конкуренцией;

монополистической конкуренцией;

олигополией;

монополией.

11. Что из следующего не приводит к монополии:

лицензии;

авторские права;

контроль над единственным источником товара;

производство и сбыт товара, имеющего много близких субститутов.

12. К недостаткам рынка совершенной конкуренции относится:

низкий объем производства;

высокий уровень расходов на рекламу;

нестабильность цен;

низкий уровень расходов на научно-исследовательские разработки.

13. Долгосрочное равновесие на рынке монополистической конкуренции ведет к:

превышению цен над средними издержками;

снижению индекса Херфиндаля-Хиршмана;

превышению предельных издержек над рыночными ценами;

исчезновению экономической прибыли.

14. В условиях совершенной конкуренции цена равна минимальным средним издержкам:

в краткосрочном периоде;

в долгосрочном периоде;

всегда;

никогда.

15. Монополист может получить экономическую прибыль:

только в краткосрочном периоде;

только в долгосрочном периоде;

никогда;

и в долгосрочном, и в краткосрочном периоде.

16. Монополистическая конкуренция характеризуется тем, что:

фирмы не могут свободно входить в рынок и выходить из него;

на рынке действует небольшое число фирм;

фирмы, действующие на рынке, выпускают дифференцированную продукцию;

фирмы, действующие на рынке, не обладают полной информацией о рыночных условиях.

17. Что из нижеперечисленного является признаком только совершенной конкуренции:

а) **фирма не обладает рыночной властью;**

б) фирма максимизирует прибыль;

в) фирма получает экономическую прибыль в долгосрочном периоде;

г) линия спроса представляет собой линию средней выручки фирмы.

18. Монополистическая конкуренция возникает на рынках тех товаров, где эластичность спроса:

как правило, низка;

приблизительно равна единице;

как правило, высока;

может быть какой угодно.

19. Если монополия в отрасли сменяется монополистической конкуренцией, то от этого:

выигрывают продавцы;

выигрывают покупатели;

выигрывают и продавцы, и покупатели;

никто не выигрывает.

20. Если фирмы, действующие на рынке, не получают экономической прибыли в долгосрочном периоде, то такая рыночная структура называется:

монополией;

совершенной конкуренцией;

олигополией;

монопсонией.

21. Свобода входа и выхода с рынка характерна только для:

монополии;

совершенной конкуренции;

монополистической конкуренции;

верны ответы б) и в).

22. Ситуация, приближающаяся к совершенной конкуренции, скорее всего, будет характерна для:

рынка зерна;

рынка легковых автомобилей;

рынка услуг преподавателей;

рынка карандашей.

Типовые оценочные средства по теме 2.2 Издержки и прибыль в формировании цен

Типовые расчетные задания

1. На основе методики расчета цен определите: розничную цену продукции А (без НДС) и составьте структуру розничной цены.

Себестоимость продукции А составляет 40 руб. Прибыль фирмы составляет 20% от себестоимости. Продукция поступает в розничную сеть непосредственно. Торговая надбавка составляет 25%.

Ответ: Розничная цена 60 руб,

Структура розничной цены: прибыль 13,3%; торговая надбавка 20,0%; себестоимость 60,7%.

2. На основе методики расчета цен рассчитайте структуру свободной цены:

Себестоимость продукции равна 500 тыс.руб., свободная отпускная цена с НДС составляет 820 руб., прибыль – 20% к себестоимости.

Ответ: Структура цены: прибыль составляет 12,2%; НДС 26,8%; себестоимость 61%

3. На основе методики расчета цен рассчитайте цену в текущем году и цену, которая бы полностью возмещала затраты предприятия и сохранила бы прибыль (на единицу продукции) в прежнем размере (без учета НДС).

Предприятие выпускает продукции, полные-затраты составляют на единицу продукции 4200 руб. Наблюдается рост затрат на единицу продукции в условиях инфляции па 420 руб. Уровень прибыли в цене на единицу продукции составляет 25%.

Ответ: 1. Цена в текущем периоде составит 5670 руб.

2. Цена в текущем периоде, которая бы полностью возмещала затраты предприятия (возросшие в связи с инфляцией) и сохранила бы прибыль на единицу продукции в прежнем размере 5775 руб.

4. На основе методики расчета цен вычислить оптовую цену предприятия на электронный прибор методом «расходы + прибыль», если производственная себестоимость единицы изделия составляет 720 ден. ед., в том числе материальные затраты – 344 ден. ед., непроизводственные расходы по реализации всего объема производства за год – 200,6 тыс. ден. ед.; норматив рентабельности продукции – 35%.

Ответ: 972 ден. ед.

5. На основе методики расчета цен рассчитать розничную цену пальто из натурального меха.

Исходные данные:

Статьи калькуляции	Значение
Полная себестоимость, ден. ед.	3680
Уровень рентабельности данного изделия, %	29
Надбавка за высокое качество и соответствие международным стандартам, %	15
Ставка акцизного сбора, %	30
Торговая надбавка к свободной отпускной цене с НДС, %	9

Ответ: 9358 ден. ед.

6. На основе методики расчета цен определить: прибыль предприятия на одно изделие, оптовую цену предприятия, отпускную цену с НДС, посредническую и торговую надбавки, розничную цену изделия.

Коммерческая себестоимость изделия – 90 ден. ед., уровень рентабельности – 25% к себестоимости, акциз – 15 ден. ед. на единицу изделия, налог на добавленную стоимость – 18% от оптовой цены предприятия, посредническо-сбытовая наценка посреднической организации – 20% от закупочной цены, торговая наценка – 10% от закупочной цены.

Ответ: Прибыль предприятия на одно изделие 22,5 ден. ед.

Оптовая цена предприятия 127,5 ден. ед.

Отпускная цена с НДС 153 ден. ед.

Посредническо-сбытовая наценка 30,6 ден. ед.

Закупочная цена 183,6 ден. ед.

Торговая наценка 18,36 ден. ед.

Цена реализации (без НДС) 201,96 ден. ед.

7. На основе методики расчета цен определить оптовую отпускную цену товара.

Предприятием-изготовителем установлена оптовая цена в размере 8700 руб. за единицу продукции. Ставка акциза равна 20 %, ставка налога на добавленную стоимость – 18 %.

Ответ: 13050 руб.

8. На основе методики расчета себестоимости продукции определите себестоимость швейного изделия, если известны следующие данные:

Свободная отпускная цена (с НДС) 1 м² ткани – 250 рублей.

НДС – 18 % к отпускной цене ткани без НДС.

Норма расхода ткани на пошив швейного изделия – 5 м².

Вспомогательные материалы – 100 рублей.

Заработная плата производственных рабочих – 120 рублей.

Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от суммы заработной платы производственных рабочих.

Накладные расходы (кроме внепроизводственных) – 130% от заработной платы производственных рабочих.

Внепроизводственные расходы – 1,2% от производственной себестоимости.

Ответ: 1481,68 руб

9. На основе методики калькулирования затрат составьте калькуляцию себестоимости 100 кг писчей бумаги.

Известны следующие данные о затратах на производство 100 кг писчей бумаги:

Стоимость сырья – 3000 рублей.

Транспортные расходы – 1% от стоимости сырья.

Топливо и энергия на технологические цели – 200 рублей.

Заработная плата производственных рабочих – 800 рублей.

Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от заработной платы производственных рабочих.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования – 50% от заработной платы производственных рабочих.

Цеховые расходы – 80% от заработной платы производственных рабочих.

Общехозяйственные расходы – 85% от заработной платы производственных рабочих.

Внепроизводственные расходы – 1,5% от производственной себестоимости.

Ответ: 6150,49 руб.

10. На основе методики расчета цен определите свободную отпускную цену промышленности на хлеб.

Для производства 300 булок подольского хлеба предприятием закуплено сырья на сумму 1000 рублей с учетом НДС. Издержки производства хлеба предприятием (без НДС) помимо затрат на сырье – 300 рублей. Прибыль устанавливается предприятием в размере 20% от совокупных издержек. Ставка НДС на хлеб – 10%.

Ответ: 5,32 руб.

11. На основе методики расчета цен рассчитайте оптовую рыночную цену за 1 тонну бензина.

На предприятии производится бензин автомобильный с октановым числом “76”. Себестоимость 1 тонны бензина – 2500 рублей. Расчетная прибыль предприятия на 1 тонну бензина – 750 рублей. Ставка акциза – 455 рублей за 1 тонну. Оптовая организация по договоренности установила оптово-сбытовую надбавку в размере 18%. Ставка НДС – 18%.

Ответ: 5246,28 руб.

12. На основе методики расчета цен рассчитайте розничную цену 1 бутылки ликера.

Предприятие производит ликер с содержанием спирта 28%. Себестоимость 1 бутылки емкостью 0,5 литра – 36 рублей. Прибыль устанавливается предприятием-изготовителем в размере 20% от себестоимости. Ставка акциза 84 рубля за 1 литр безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре. Ставка НДС – 18%. Торговая надбавка составляет 25% от отпускной цены предприятия.

Ответ: 72,36 руб.

13. На основе методики расчета цен рассчитайте оптовую цену 1 кг языков, если оптовая надбавка составляет 12% от растаможенной стоимости партии без НДС, а курс евро и доллара на момент пересечения товаром границы был 30 и 29 рублей соответственно. Закуплена партия товара на 3 000 долларов по цене 1,5 доллара за 1 кг. Ставка таможенной пошлины 30% от таможенной стоимости, но не менее 1,2 ЕВРО за 1 кг. Сборы за таможенное оформление составляют 0,15% от таможенной стоимости партии. НДС взимается при таможенном оформлении по ставке 18%.

Ответ: 109,23 руб.

Типовые оценочные средства по теме 2.3 Методы ценообразования

Типовые вопросы к опросу:

1. Какие методы относят к затратным методам ценообразования.
2. В чем состоит отличие затратных и рыночных методов ценообразования.
3. Перечислите методы параметрического ценообразования.
4. На основе существующих методик обосновать «плюсы» и «минусы» затратных методов ценообразования.
5. Раскройте сущность методов рыночного ценообразования.

Типовые задания для контрольной работы:

1. Используя метод полных затрат определить свободную розничную цену изделия, составить структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные:

себестоимость изделия – 800 руб.,
НДС – 18% к отпускной цене без НДС,
отпускная цена предприятия (с НДС) – 1180 руб.,
оптовая надбавка – 10% к отпускной цене предприятия,
торговая надбавка – 20% к отпускной цене промышленности

Ответ: Розничная цена 1557,6 (руб.). Структура розничной цены: себестоимость – 51,4%; прибыль – 12,8%; НДС – 11,5%; оптовая надбавка – 7,6% ; торговая надбавка – 16,7% .

2. Предприятие изготавливает настольно - сверлильные станки и реализует их по цене 7000 руб. за штуку, при этом удельные переменные затраты на единицу продукции составляют 2500 руб., сумма ежемесячных постоянных затрат равна 112500 руб. При каком объеме выпуска предприятие достигнет точки безубыточности?

Укажите используемый при расчете метод ценообразования.

Ответ: 25 штук

3. Обувная фирма заключила договор с оптовой базой на поставку партии женских сапог по цене 2500 руб. за пару, включив в договор поставки оговорку о повышении цены в случае увеличения издержек на материалы и заработную плату. Определить повышение цены (в %) за время, прошедшее с момента подписания договора до фактической их

поставки. Известно, что за этот период при изготовлении одной пары сапог стоимость материалов увеличилась с 600 до 800 руб., размер заработной платы основных рабочих - с 80 до 100 руб. Необходимо учесть, что при определении цены доля материалов составляет 60% от цены, доля заработной платы – 20% от цены.

Укажите используемый при расчете метод ценообразования.

Ответ: Изменение цены с момента подписания контракта до фактической поставки составило 25%.

4. Используя метод балловых оценок, определить розничную цену фенов «Philips» и «Scarlett», если для расчета себестоимости одного балла был принят фен «Philips», себестоимость которого 300 руб. Балловая оценка параметров фенов указанных марок:

Марка	Долговечность	Надежность	Дизайн	Сумма баллов
«Philips»	42	20	28	90
«Scarlett»	40	25	31	96

Уровень рентабельности фена «Philips» составляет 25% себестоимости, «Scarlett» - 30% себестоимости; НДС – 18%; торговая надбавка – 15%.

Ответ: Розничная цена фена «Philips» составляет 508,88 руб., фена «Scarlett» составляет 564,46 руб.

5. Производитель, исходя из 75% загрузки производственной мощности, включил в свою программу выпуск продукта А в количестве 50 000 шт. в год. Полные затраты этого выпуска составили 210 000 руб. Процент рентабельности к полным затратам принят на уровне 20%. С помощью метода полных затрат определите оптовую цену продукта А.

Ответ: 5,04 руб.

6. Прямые издержки на изготовления товара составляют 800 руб., а, кроме того, в расчете на год на него отнесено 140 000 руб. накладных расходов организации. Желаемая топ-менеджерами организации масса прибыли от продаж этого товара определена в 260 000 руб. при годовом плане выпуска в 10 000 шт. Определите цену данного товара.

Ответ: 840 руб.

7. Используя данные таблицы, определение цену товара методом предельных затрат при которой организация получит максимальную прибыль.

Цена	Выпуск в год	Общий доход (TR)	Общие затраты за год (ТС)	Средние затраты	Предельные издержки (MC)	Предельный доход (MR)	Общая прибыль (TR-ТС)
Более 100 000	0	10 000	-	-	-	-10 000	
100 000	1	100 000	50 000	50 000	40 000	100 000	
90 000	2	180 000	100 000	50 000	50 000	80 000	
80 000	3	240 000	155 000	51 666	55 000	60 000	
70 000	4	280 000	225 000	56 250	70 000	40 000	
60 000	5	300 000	315 000	63 000	90 000	20 000	
50 000	6	300 000	415 000	69 166	100 000	0	
40 000	7	280 000	555 000	79 285	140 000	-20 000	

Ответ: Цена 80 000 руб.

8. Компания организовала производство нового товара, что потребовало инвестиций в размере 16 млн. руб., и обеспечивает выпуск 10 000 шт. продукции в год.

Желаемая рентабельность инвестиций определена руководством в 34%, а полные издержки производства составляют 900 руб. Определите на каком уровне будет установлена цена по которой следует реализовывать продукцию.

Укажите используемый при расчете метод ценообразования.

Ответ: 1444 руб.

9. Производителя интересует, насколько важным считает покупатель изменение основных параметров стиральной машины и какой может быть цена новой машины, если цена ближайшего аналога составляет 17 000 руб. Характеристики новой и базовой моделей приведены в таблице.

Укажите используемый при расчете метод ценообразования.

Характеристики новой и базовой моделей.

Параметр	Базовая модель	Новая модель	Индекс изменения значения параметра	Коэффициент весомости
Максимальная загрузка, кг	5	7	1,40	0,4
Объем барабана, л	42	50	1,19	0,3
Скорость отжима, об/мин.	1 150	1 000	0,87	0,2
Срок годности	10	10	1,0	0,1

Ответ: 20247 руб.

10. Производителя интересует, насколько важным считает покупатель не только технические параметры стиральной машины, но и страна производитель и дизайн. Используя данные, приведенные в таблице, определите цену новой стиральной машины, если цена аналога составляла 17 000 руб.

Укажите используемый при расчете метод ценообразования.

Параметры	Оценка в баллах		Коэффициент весомости
	Базовое изделие	Новое изделие	
Максимальная загрузка	40	50	0,3
Объем барабана	40	45	0,2
Скорость отжима	30	20	0,15
Срок годности	10	10	0,05
Страна изготовитель	30	50	0,2
Дизайн	20	25	0,1

Ответ: 20606 руб.

Типовые оценочные средства по теме 3.1 Ценовая политика

Типовые вопросы к опросу:

1. Назовите цели ценовой политики компании. Проанализируйте причины от которых зависит выбор цели.
2. Что включается в понятие ценовая политика?
3. Обоснуйте этапы формирования ценовой политики?
4. Чем характеризуется активная ценовая политика?
5. В чем разница между активной и пассивной ценовой политикой?

Типовые оценочные средства по теме 3.2 Стратегии ценообразования

Контент тестовых заданий:

- 1. Ценовая стратегия, которую рекомендуется применять при неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по нескольким ценам:**
дискриминации цен
дифференциации цен
конкурентного ценообразования
- 2. Процесс разработки ценовой стратегии включает ...**
сбор исходной информации о рынке
стратегический анализ
изучение нормативов ценообразования
поиск методов оптимизации налогов
- 3. Стратегия, при которой установление цен на более низком уровне, чем по мнению большинства покупателей заслуживает товар с данной экономической ценностью**
ценового прорыва
премиального ценообразования
скорейшего возврата средств
- 4. Изменение выигрыша фирмы за счёт объёмов реализации при неизменных ценах на её продукцию называется ...**
эффектом цены
эффектом объёма
эффектом издержек
удельным выигрышем
- 5. Политика фиксированных цен заключается в продаже товара по ценам**
утверждённым руководством компании
ниже себестоимости
определяемым торговым посредником
- 6. Стратегия «ценового прорыва» относится к стратегии ... ценообразования**
дифференцированного
конкурентного
ассортиментного
- 7. Увеличить прибыль за счет установления высоких цен возможно ...**
в условиях совершенной конкуренции
на олигопольном рынке
при выпуске продукции, не имеющий аналогов
при эластичном спросе
- 8. Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ...**
розничной цены потребительских товаров
отпускной цены на продукцию производственного назначения
издержек производства
- 9. Этап жизненного цикла товара, на котором прибыль от продаж достигает максимального значения – этап ...**
внедрения на рынок
роста продаж
зрелости товара
насыщения рынка

10. Изменение выигрыша фирмы от продажи прежнего объёма продукции за счёт изменения цены на неё называется ...

эффектом объёма

удельным выигрышем

прибылью

эффектом цены

11. Ценообразование, направленное на увеличение сбыта предполагает ...

установление высоких цен

низкую чувствительность рынка к ценам

снижение издержек на единицу продукции и увеличение прибыли

высокую чувствительность рынка к ценам

12. Стабилизация положения товара на рынке – это этап ...

внедрения на рынок

роста продаж

зрелости товара

спада продаж

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

проникновения на рынок

«снятия сливок»

следования за лидером

дифференцированных цен

14. Метод, который правомерно использовать для стимулирования сбыта продукции – метод ...

полных издержек

прямых издержек

ценовых «комплектов»

15. Информация о состоянии рынка, которую предприятие получает из внешних источников – информация о ...

конкурентах

ценах

затратах

покупательном спросе на продукцию

16. Выберите из ниже перечисленных стратегий не относящуюся к ценовым стратегиям:

стратегия дифференцированного ценообразования

стратегия конкурентного ценообразования

стратегия сниженного налогообложения

стратегия ассортиментного ценообразования

17. На стадии роста жизненного цикла товара ...

конкуренция отсутствует

затраты растут

возможно применение различных стратегий

потребители не чувствительны к изменению цен

18. Ценовая стратегия должна иметь ..
название, отличительные особенности
условия применения
финансовые ограничения
результаты от ее применения
проект снижения себестоимости
номенклатуру-ценник

19. Завоевание лидерства в качестве продукции предполагает ...
снижение издержек производства
повышение качества продукции
следование за конкурентами и лидерами в отрасли
превращение фирмы в монополиста
рост издержек
установление высоких цен
сокращение персонала, занятого производством продукции

20. Стратегия «снятие сливок» используется для товаров ...
не имеющих аналогов
имеющих аналоги
отличающихся новизной
престижных

22. Стратегия низких цен используется ...
для товаров, выпускаемых в небольших объемах
при масштабном выпуске продукции
при больших финансовых затратах
для прорыва на рынок

23. Ценовая стратегия, которую рекомендуется применять, если фирма реализует линейку моделей аналогичных товаров:
конкурентного ценообразования
дифференцированного ценообразования
ассортиментного ценообразования

24. Для принятия решения по ценовым стратегиям информация должна включать:
данные о состоянии рынка
данные о конкурентах и их действиях
внешнюю и внутреннюю среду
данные о государственной политике в сфере ценообразования
реакцию покупателей на цены
факторы, влияющие на выручку от продаж
информацию об изменении налоговых ставок

25. Ценовые стратегии разрабатываются ...
при установлении цены на новый товар
при изменении цены своего товара конкурентом
при несоответствии цены на товар спросу
с целью стабилизации рынка
при соответствии спроса и предложения

Типовые оценочные средства по теме 3.3 Тактические аспекты ценообразования

Деловая игра «ТОРГИ»

Цели: обучение переговорам, коллективному принятию решений, умению вести свою линию и добиваться преимуществ, умению взаимодействовать с деловыми партнерами, умение выбирать и обосновывать стратегии ценообразования, вести экономические расчеты.

Процедуры:

1. Создание команд и проекта своего государства.
2. Презентация информации, вопросы и ответы.
3. Подготовка к торгам.
4. Торги, переговоры, деловые встречи на бирже.
5. Представление информации о результатах купли-продажи.
6. Межгрупповая дискуссия. Презентации, вопросы и ответы.
7. Постановка проблем и их решение в каждом государстве.

1-й этап: Проектирование карты государства

Участники игры делятся на команды - от 3 до 7 человек (в зависимости от числа играющих). Каждая команда придумывает модель и название своей страны (фантастическое) и рисует карту.

2-й этап: Создание модели государства

Все карты (по первому варианту) вывешиваются на доске, чтобы получилась одна общая карта. Участники игры рассказывают о своей стране, ее особенностях, полезных ископаемых, ресурсах, политическом строе и прочем и отвечают на вопросы жителей других стран, или представители от каждой группы рисуют на доске карту (по второму варианту), которая затем делится на столько частей, сколько игровых команд. Каждая команда создает свою страну исходя из возможностей нарисованного на доске фрагмента.

3-й этап: Подготовка к торгам

Каждая команда составляет список из 10 названий товаров, которые их страны собираются экспортировать. Общая стоимость товаров, предлагаемых к экспорту каждой страной, не должна превышать 120 денежных единиц (пусть участники игры сами придумают название для этой единицы, договорившись со всеми группами). На покупку необходимых товаров каждая страна может истратить лишь 100 денежных единиц.

На подготовку списков дается 7-10 мин. Затем объявляется, что в ближайшие полчаса все государства должны заниматься куплей-продажей в пределах имеющихся у них ресурсов, причем следует стремиться к тому, чтобы государство было обеспечено всем необходимым и получило прибыль в результате всех проведенных сделок, то есть потратило на покупки меньшую сумму по сравнению с прибылью, полученной от реализации товаров.

4-й этап: Торги на бирже

30 минут идут торги и переговоры. Представители каждой команды пытаются реализовать свои намерения, переходя от партнера к партнеру, заключая сделки и протоколы о намерениях. В случае непредвиденных обстоятельств или необходимости внести в свои превентивные замыслы изменения можно «позвонить» в свою команду и обговорить коррективы, согласовывая новые варианты решений. Все результаты сделок фиксируются обеими сторонами, чтобы затем не было разночтений.

Через полчаса биржа закрывается, все рассаживаются по своим местам.

5-й этап: Презентация информации

Представители каждого государства после 10-минутной групповой подготовки докладывают участникам игры о результатах торгов: что планировалось купить и продать и что на самом деле удалось; получили ли в итоге прибыль или потеряли сколько-то условных единиц.

6-й этап: Межгрупповая дискуссия

Типовые оценочные средства по теме 4.1 Направления государственного регулирования цен

Типовая тематика докладов и дискуссии:

1. Ценообразование и его государственное регулирование в развитых странах.
2. Таможенные пошлины как инструмент воздействия на цены
3. Результаты вступления РФ в ВТО

Типовые оценочные средства по теме 4.2 Ценообразование и финансово-кредитная система

Типовые вопросы к опросу:

1. Проанализировать взаимодействие цен и налогов.
2. Проанализировать взаимосвязь цен и денежного обращения.
3. Проанализировать динамику цен и развитие кредитных отношений.

Типовые оценочные средства по теме 4.3 Ценообразование и инфляция

Типовые вопросы к опросу:

1. Проанализировать взаимосвязь уровня цен и массы денег в обращении и инфляции.
2. Раскрыть понятие дефицита государственного бюджета, эмиссии денег и инфляционного роста цен.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1 Дисциплина «Ценообразование» обеспечивает овладение компетенцией
очная, очно-заочная форма обучения

Таблица 5.1

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс ОС II – 2	Способен анализировать, интерпретировать и оценивать финансовое состояние экономического агента	ПКс ОС II – 2.4	Способен анализировать и интерпретировать внешние и внутренние факторы деятельности организации, оценивать системы внутреннего контроля и управления бизнес-рисками в целях выявления и оценки рисков существенного искажения финансовой отчетности

заочная форма обучения

Таблица 5.2

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс ОС II – 2	Способен анализировать, интерпретировать и оценивать финансовое состояние экономического агента	ПКс ОС II – 2.4	Способен анализировать и интерпретировать внешние и внутренние факторы деятельности организации

Критерии и показатели оценивания компетенции по дисциплине «Ценообразование»
очная, очно-заочная форма обучения

Таблица 6.1

Этап освоения компетенции	Критерий оценивания	Показатель оценивания
ПКс ОС II – 2.4 Способен анализировать и интерпретировать внешние и внутренние факторы деятельности организации, оценивать системы внутреннего контроля и управления бизнес-рисками в целях выявления и оценки рисков существенного искажения финансовой отчетности	Анализирует и обобщает информацию различного вида об организации и об ее окружении. Осуществляет тестирование системы внутреннего контроля и системы управления бизнес-рисками в целях выявления рисков существенного искажения финансовой отчетности организации. Применяет требования международных стандартов аудита по подготовке, планированию, проведению аудита финансовой отчетности.	Анализирует и обобщает информацию об организации и об ее окружении, интерпретирует данные бухгалтерской (финансовой) отчетности. Составляет тесты оценки систем внутреннего контроля организации, оценивает применяемые организацией методы управления бизнес-рисками, выявляет значительные с точки зрения аудитора риски искажения отчетности. Рассчитывает/оценивает предварительный уровень существенности в целях проверки предоставленной отчетности и применяет его для оценки выявленных искажений. Применяет требования МСА при планировании аудиторских процедур и сборе достаточных и надлежащих аудиторских доказательств. Формирует выводы и рекомендации, разрабатывает практические предложения, составляет аналитические записки по результатам проведенного анализа.

Критерии и показатели оценивания компетенции по дисциплине «Ценообразование»
заочная форма обучения

Таблица 6.2

Этап освоения компетенции	Критерий оценивания	Показатель оценивания
ПКс ОС II – 2.4 Способен анализировать и интерпретировать внешние и	Анализирует и обобщает информацию различного вида об организации и об ее окружении. Применяет требования	Анализирует и обобщает информацию об организации и об ее окружении, интерпретирует данные

внутренние факторы деятельности организации	международных стандартов аудита по подготовке, планированию, проведению аудита финансовой отчетности.	бухгалтерской (финансовой) отчетности. Применяет требования МСА при планировании аудиторских процедур и сборе достаточных и надлежащих аудиторских доказательств. Формирует выводы и рекомендации, разрабатывает практические предложения, составляет аналитические записки по результатам проведенного анализа
---	---	---

4.3.2 Типовые оценочные средства

Вопросы для подготовки к зачету

1. Цена и полезность товара. Обосновать их взаимосвязь.
2. Цена и ценность. Обосновать их взаимосвязь
3. Законы спроса и предложения .
4. Экономические функции цены. Привести примеры.
5. Регулирование цен в рыночном хозяйстве. Привести примеры.
6. Факторы, определяющие динамику цен. Привести примеры.
7. Взаимодействие цены и спроса. Анализ различных вариантов взаимодействия.
8. Анализ различных вариантов взаимодействия цены и предложения.
9. Определение равновесной цены и ее динамики на основе существующей методики.
10. Эластичность спроса от цены, методы ее определения и учет в ценообразовании на основе существующей методики.
11. Анализ различных вариантов воздействия конкуренции на уровень цен.
12. Оценка различных вариантов воздействие издержек на уровень и динамику цен.
13. Методика расчета уровня цен и средних цен.
14. Методика индексной оценки динамики цен.
15. Анализ различных вариантов ценообразования на различных типах рынков.
16. Ценообразование на рынке совершенной (чистой) конкуренции. Привести примеры
17. Специфика формирования цен на рынке монополистической конкуренции. Привести примеры.
18. Формирование цен на рынке олигополистической конкуренции. Привести примеры
19. Особенности ценообразования на рынке чистой монополии. Привести примеры.
20. Порядок ценообразования. Привести примеры.
21. Этапы процесса ценообразования. Обосновать взаимосвязь этапов.
22. Раскрыть взаимосвязь и взаимовлияние издержек и цены.
23. Раскрыть сущность прибыли в условиях рыночной экономике и ее связь с ценой.
24. Методика анализа безубыточности решений при изменении постоянных и (или) переменных затрат. Привести примеры.
25. Обосновать учет влияния изменения цен на финансовые результаты деятельности фирмы.
26. Методика анализа безубыточности решений при изменении цен.
27. Сущность затратного ценообразования. Привести примеры.
28. Расчет цен на основе методики анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.
29. Рыночные методы ценообразования. Существующие методики их применения.

30. Методы ценностного ценообразования. Существующие методики их применения.
31. Раскрыть условия и предпосылки применения маркетинговых методов ценообразования.
32. Осветить сущность разработки ценовой политики предприятия.
33. Перечислить условия возможных отклонений цен организации от принятой ею ценовой политики.
34. Раскрыть основные стратегии ценообразования. Привести примеры.
35. Этапы разработки ценовой стратегии. Обосновать взаимосвязь этапов.
36. Обосновать ценовые факторы выбора конкурентной стратегии и условия эффективной политики снижения цен.
37. Раскрыть элементы тактики ценообразования.
38. Скидки. Типы и виды скидок. Привести примеры.
39. Методика расчета фактических цен сделок.
40. Раскрыть особенности использования надбавок к цене в коммерческой деятельности организации.
41. Осветить государственное регулирование цен как необходимое условие функционирования рыночной экономики, его содержание и цели.
42. Сравнить прямые и косвенные методы государственного регулирования цен, их влияние на ценообразование.
43. Раскрыть особенности государственного регулирования цен на продукцию естественных монополий.
44. Государственные органы регулирования цен.
45. Проанализировать зарубежный опыт государственного регулирования цен.
46. Проанализировать взаимодействие цен и налогов.
47. Проанализировать взаимосвязь цен и денежного обращения.
48. Проанализировать динамику цен и развитие кредитных отношений.
49. Проанализировать взаимосвязь уровня цен и массы денег в обращении и инфляции.
50. Раскрыть понятие дефицита государственного бюджета, эмиссии денег и инфляционного роста цен.

Типовая ситуационная задача

Предприятие выходит на рынок с новым товаром. Удельные переменные затраты составляют 500 руб., постоянные затраты — 700 тыс. руб., цена товара 1200 руб. Объемы продаж в январе составят 300 изделий, в феврале — 500 изделий, в марте — 1000 изделий, в апреле — 1300.

На основе методики проведения маржинального анализа дайте ответ на следующие вопросы:

1. В каком месяце предприятие достигнет безубыточности?
2. Когда предприятие может ожидать получения целевой прибыли в размере 600 тыс. руб? Проанализируйте какой метод ценообразования использован в данном случае? В какую группу методов он входит?

Полный перечень заданий находится в УМК-Д.

Шкала оценивания

Зачет с оценкой (100 балльная шкала)	Критерии оценки
2 (0-50) не зачтено	Этап компетенции, предусмотренный рабочей программой дисциплины, не сформирован. Не использует типовые методики и действующую нормативно-правовую базу для расчета показателей,

	характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта. Не называет методы ценообразования, не приводит алгоритм и решение задачи.
3 (51-64) зачтено	Этап компетенции, предусмотренный рабочей программой дисциплины, сформирован на минимальном уровне. Правильно указывает метод ценообразования и группу методов, в которую он входит. Воспроизводит основной алгоритм расчета. Делает попытку расчета или с погрешностями приводит расчет. Делает попытку обосновать полученные результаты.
4 (64-84) зачтено	Этап компетенции, предусмотренный рабочей программой дисциплины, сформирован на достаточном уровне. Использует для расчета типовые методики и действующую нормативно-правовую базу, обосновывает результаты расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта, в целях решения поставленных задач в области финансового и инвестиционного анализа. Правильно указывает метод ценообразования и группу методов, в которую он входит. При правильно приведенном алгоритме решения задачи допустимы незначительные погрешности расчета. Обосновывает полученные результаты расчетов.
5 (85-100) зачтено	Этап компетенции, предусмотренный рабочей программой дисциплины, сформирован на высоком уровне. Использует для расчета типовые методики и действующую нормативно-правовую базу, обосновывает результаты расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта, в целях решения поставленных задач в области финансового и инвестиционного анализа. Верно рассчитывает точку безубыточности, срок и объем продаж, необходимый для получения целевой прибыли. Правильно интерпретирует полученные результаты.

4.4. Методические материалы промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Ценообразование» проводится в форме зачета с оценкой.

Зачет по дисциплине служит для оценки работы студента в течение семестра и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.

Задания к зачету позволяют оценить сформированную компетенцию по дисциплине. Они включают теоретический вопрос и ситуационную задачу.

Теоретические вопросы позволяют оценить знания и умения по четырем разделам дисциплины: 1. Основы ценообразования, 2. Методология ценообразования, 3. Политика ценообразования в организации, 4. Государственное регулирование цен.

Для студентов, обучающихся по очной форме зачет проводится в устной форме. По решению преподавателя зачет для обучающихся по заочной форме может быть проведен в письменной форме.

Студент обязан явиться на зачет в указанное в расписании время. Опоздание на зачет не допускается. В порядке исключения на зачет могут быть допущены лица, предъявившие оправдательные документы, связанные с причинами опоздания. При этом задание должно быть выполнено во время, отведенное на сдачу зачета всему потоку/группе.

Во время проведения зачета студентам запрещается иметь при себе и использовать средства связи. Использование материалов, а также попытка общения с другими студентами или иными лицами, в том числе с применением электронных средств связи, несанкционированные перемещения и т.п. являются основанием для удаления студента из аудитории и последующего проставления оценки «незачет».

Ответ на теоретический вопрос позволяет проверить качественное овладение содержанием курса и сложными интеллектуальными умениями: логично и последовательно излагать свои мысли, применять теоретические знания для обоснования и объяснения предложенных явлений и процессов, использовать знания в воображаемых жизненных ситуациях, прогнозировать последствия, формулировать гипотезы, делать выводы выражать и обосновывать свою точку зрения, приводить аргументы в поддержку определенной точки зрения или в опровержении ее и др. Критерии оценивания, представленные в таблице 5 позволяют привязать полноту ответа и уровень продемонстрированных знаний и умений в системе "зачет - незачет" и сто-балльной шкале оценок.

Ситуационная задача необходима для оценки навыков по расчету цены различными методами, демонстрации расчетных и аналитических способностей.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Дисциплина «Ценообразование» предназначена для того, чтобы дать теоретические представления об основах рыночного ценообразования, об основных законодательных и нормативных актах в области ценообразования, о принципах и задачах ценообразования в современных условиях, о функции цен, о ценообразующих факторах на товары и услуги на различных рынках, о структуре цены, о системе цен и взаимосвязи отдельных видов цен, о методах государственного регулирования цен и контроля над ценами, об основах и закономерностях формирования ценовой политики, стратегии и тактики ценообразования, о содержании основных методов ценообразования, о видах мировых цен и источниках ценовой информации, об особенностях ценообразования на различных рынках.

Кроме того, дисциплина «Ценообразование» ориентирована на получение практических навыков, таких как умение анализировать результаты маркетинговых исследований рынка с целью оценки реакции покупателей на цены, их изменение, выделять основные ценообразующие факторы; применять известные методы ценообразования; оценивать эластичность спроса; грамотно оценивать конъюнктуру рынка для принятия верного ценового решения; обосновать целесообразность применения известных стратегий и тактических приемов ценообразования.

Реализация компетентного подхода в рамках курса «Ценообразование» предусматривает использование в учебном процессе лекционных занятий в традиционной форме, а также в форме диалога, дискуссий, разбора конкретных ситуаций и примеров из практики. В ходе лекционных занятий раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала, которые должны быть приняты студентами во внимание. Материалы лекций являются основой для подготовки обучающихся к практическим (семинарским) занятиям и выполнения заданий самостоятельной работы. Для развития основных знаний умений и навыков лекционный курс состоит из традиционных лекций, лекций проблемного типа, лекций-дискуссий. При подготовке к лекции дискуссии преподаватель может рекомендовать обучающимся предварительное изучение материалов периодических изданий, а также подготовку примеров из практики.

Для наилучшего усвоения материала студент обязательно посещает лекционные и семинарские занятия, что будет способствовать постепенному накоплению знания, максимальному развитию умений и навыков. Кроме того, студент выполняет все виды самостоятельной работы. При подготовке к семинарам студент готовит темы и вопросы, в том числе выносимые на самостоятельное изучение, при необходимости составляет

конспект, тезисы доклада, выполняет расчетные домашние задания, пишет эссе.

Практические (семинарские) занятия позволяют более детально проработать наиболее важные темы курса. Целью практических (семинарских) занятий является контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы занятия. Практические занятия предполагают активную работу обучающихся с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов, навыков исследовательской работы и творческого подхода к решению поставленных задач.

Самостоятельная работа студентов включает следующие виды: подготовку к практическим (семинарским) занятиям в соответствии с вопросами, представленными в рабочей программе дисциплины, изучение нормативно-правовых актов, работа с информационными ресурсами (сайтами), изучение учебного материала, отнесенного к самостоятельному освоению, выполнение домашних заданий, выполнение расчетных заданий.

При обучении на заочной форме большее количество часов отведено учебным планом на самостоятельное изучение материала.

Студент посещает установочные лекции, на которых излагается цель, задачи и содержание курса, выдается задание на контрольную работу, приводятся рекомендации и критерии оценивания. В ходе лекционных занятий раскрываются базовые вопросы в рамках каждого модуля дисциплины. Обозначаются ключевые аспекты тем, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала. Материалы лекций являются опорной основой для подготовки обучающихся к практическим (семинарским) занятиям и выполнения заданий самостоятельной и контрольной работ, а также к промежуточной аттестации по дисциплине. Для развития основных знаний умений и навыков лекционный курс состоит из традиционных лекций и лекций-дискуссий.

Методические рекомендации по подготовке к опросам и тестированию

Подготовка к опросам и тестированию предполагает изучение текстов лекций, а также рекомендованных литературных источников (основной и дополнительной литературы). Текущую проработку материалов лекций целесообразно осуществлять в течение 2 – 3-х дней после её проведения. С этой целью необходимо просмотреть записи и подчеркнуть заголовки и самые ценные положения разными цветами (применение разноцветных пометок делают важные положения более наглядными, и облегчают визуальное запоминание), внимательно изучить ключевые слова темы занятия. Отдельные темы курса предполагают дополнительную проработку материала, доработку лекций, составление конспектов. Целесообразно изучить дополнительно материалы публикаций по заданным темам в журналах. Изучить информацию Федеральной службы государственной статистики по теме опроса.

Методические рекомендации по подготовке докладов

При подготовке докладов студентам рекомендуется пользоваться рекомендуемыми литературными источниками, а также информацией из Интернет-источников. Сбор материала для доклада рекомендуется осуществлять из журналов финансовой направленности («Финансы», «Финансы и кредит» и т.д.), а также из ежедневного общенационального издания «Российская Газета», специальных тематических выпусков - регулярных приложений к «Российской газете»).

Цель выполнения докладов выработка у студента опыта самостоятельного получения углубленных знаний по одной из проблем (тем) курса. Выполнение данного вида работы имеет большое значение: во-первых, она закрепляет и углубляет знания студентов по изучаемой учебной дисциплине; во-вторых, приобщает студентов к самостоятельной творческой работе с экономической литературой, приучает находить в

ней основные дискуссионные и положения, относящиеся к рассматриваемой проблеме; подбирать, обрабатывать и анализировать конкретный материал и на его основе делать обоснованные выводы; в-третьих, студент учится последовательно и экономически грамотно излагать свои мысли при анализе проблем, изложенных в научной литературе, связывать общие теоретические положения с конкретной действительностью; в-четвертых, студент приобретает опыт подготовки выступлений и докладов на семинарских занятиях, участия в дискуссиях и научных практических конференциях. При подготовке доклада студент также готовит список вопросов по выбранной теме. Подготовленные вопросы могут быть использованы с целью экспресс-опроса студентов, слушающих доклад или как вариант проверки подготовки студента к занятию. Опрос может происходить как в устной, так и в письменной форме. Студент имеет право пользоваться подготовленным текстом доклада, но не читать его полностью. Рекомендовано использование мультимедиа-презентации при изложении материала.

Подготовка к деловым играм

Суть метода конкретных ситуаций заключается в его направленности на развитие компетентности в принятии решений в условиях, максимально приближенных к реальности. Главная особенность метода в том, что участники во время работы над конкретной учебной ситуацией находятся не в пассивной роли получателя информации, а оказываются в центре процесса решения проблемы. Деловая игра играет важную роль в активизации процесса обучения студентов, сближении с реальной практикой, повышении эффективности профессиональной подготовки, развитии навыков командной работы и лидерских качеств менеджеров.

Этапы работы в деловой игре:

- подготовка и организация работы (подготовка аудитории, формирование команд, распределение ролей в командах);
- введение (вводная дискуссия - «разогрев» группы, чтение, изучение условий игры группой. ответы на вопросы);
- анализ задания в группах, определение проблемы, идентификация обладателя проблемы, идентификация релевантных факторов;
- обсуждение альтернативных решений членами группы;
- оценка и отбор вариантов решений;
- презентация решений команд;
- рефлексия результатов работы команд и обратная связь.

Профессиональные навыки, формируемые в процессе деловой игры: обучение переговорам, коллективному принятию решений, умению вести свою линию и добиваться преимуществ, умению взаимодействовать с деловыми партнерами, умение выбирать и обосновывать стратегии ценообразования, вести экономические расчеты; соотнесение теории с учебной ситуацией и с реальной практикой; представление результатов работы.

Личностные лидерские качества, важные для руководителя, в том числе, финансового, развиваются и воспитываются в образовательной среде и в процессе групповой работы над кейсами, разработкой проектов, публичной защите групповых решений.

Для подготовки к деловой игре студенты изучают лекционный материал по соответствующей теме.

Подготовка к выполнению контрольной работы

Контрольная работа является одной из форм контроля знаний обучающихся, принятых в институте. Выполнение контрольной работы является важным средством самоконтроля, развивает мышление, служит основой глубокого усвоения учебного материала по дисциплине, способствует активной подготовке к зачету.

При проверке преподаватель оценивает не только полученные студентом знания по

дисциплине, но и самостоятельность его мышления, владение логическим аппаратом, способность применения различных методик расчётов цен, умение правильно интерпретировать полученные результаты.

Контрольная работа для очной формы обучения является расчетной, т.е. предусматривает решение и интерпретацию полученных результатов. Каждый студент получает от преподавателя свой вариант работы.

Выполнение расчётной контрольной работы состоит из следующих этапов:

- а) получение расчётного задания и составление предварительного плана работы;
- б) сбор информации по методикам выполнения расчётного задания, изучение соответствующей литературы;
- в) выбор и обоснование методики расчёта;
- г) выполнение расчётов;
- д) оформление работы.

Подготовительный этап выполнения проверочной работы – это повторение соответствующего раздела учебника, учебного пособия по данной теме и конспектов лекций. Приступать к выполнению проверочной работы без изучения основных положений и понятий дисциплины не следует, так как в этом случае студент, как правило, плохо ориентируется в материале, не может отграничить смежные вопросы и сосредоточить внимание на основных, первостепенных проблемах рассматриваемой темы.

Подготовка к решению расчетных заданий

Суть метода расчетных заданий заключается в его направленности на развитие компетентности в принятии решений в условиях, максимально приближенных к реальности. Главная особенность метода в том, что участники во время работы над конкретным расчетным заданием находятся не в пассивной роли получателя информации, а оказываются в центре процесса решения проблемы. Профессиональные навыки, формируемые в процессе работы над расчетным заданием: выявление, определение и решение проблем; работа с информацией – осмысление контекста и значения деталей представленных условий; анализ и синтез информации; работа с предположениями и заключениями; развитие альтернативного мышления; оценка альтернатив; принятие решений; соотнесение теории с представленными условиями и с реальной практикой; представление результатов работы.

Краткие методические указания по подготовке к дискуссии

Дискуссия представляет собой обсуждение заданной темы, публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения.

Для участия в дискуссии необходимо:

1. Выбрать тему дискуссии, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.
2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.
3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.
4. Подобрать литературу.
5. Выписать тезисы.
6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Во время участия в дискуссии требуется проявить логику изложения материала, представить аргументацию, ответить на вопросы участников дискуссии.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для

самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

- 1 Горина, Г. А. Ценообразование [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Г. А. Горина. – Электрон. дан. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 127 с. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196>, требуется авторизация (дата обращения : 20.07.2016). – Загл. с экрана.
- 2 Лев, М. Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник / М. Ю. Лев. – Электрон. дан. - Москва : Юнити-Дана, 2012. - 724 с. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118195>, требуется авторизация(дата обращения : 20.07.2016). – Загл. с экрана.
- 3 Лев, М. Ю. Цены и ценообразование [Электронный ресурс] : учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М. Ю. Лев. — Электрон. дан. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 382 с. — Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/34969>, требуется авторизация(дата обращения : 20.07.2016). – Загл. с экрана.
- 4 Толкачева, Н. А. Ценообразование : учеб. пособие для студентов всех форм обучения по направлению 38.03.01 - Экономика / Н. А. Толкачева, Н. М. Толкачев, Т. Г. Скурихина ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. - 2-е изд., перераб. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2016. - 167 с. - То же [Электронный ресурс]. - Доступ из Б-ки электрон. изд. / Сиб. ин-т упр. – филиал РАНХиГС. – Режим доступа : <http://www.saranet.ru>, требуется авторизация (дата обращения : 20.07.2016). - Загл. с экрана.
- 5 Мельникова, Т. И. Финансовый менеджмент : учеб. пособие для студентов всех форм обучения по направлению 38.03.01 - Экономика / Т. И. Мельникова, Н. А. Толкачева ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2015. - 205 с. - То же [Электронный ресурс]. - Доступ из Б-ки электрон. изд. / Сиб. ин-т упр. – филиал РАНХиГС. – Режим доступа : <http://siu.ranepa.ru/>, требуется авторизация (дата обращения : 20.07.2016). - Загл. с экрана.

6.2. Дополнительная литература

1. Липсиц, И. В. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник и практикум для академ. бакалавриата / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Электрон. дан. - Москва : Юрайт, 2016. — 368 с. - Доступ из ЭБС изд-ва «Юрайт». – Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/7C6E590B-9D06-45F9-A264-9D60DEBFF5C3>, требуется авторизация (дата обращения : 20.07.2016). – Загл. с экрана.
2. Липсиц, И. В. Ценообразование [Электронный ресурс] : учеб. пособие для прикладного бакалавриата / И. В. Липсиц. — Электрон. дан. - Москва : Юрайт, 2016. — 160 с. – Доступ из ЭБС изд-ва «Юрайт». – Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/BCFBDD2E-A536-4753-AA0C-DE2AAF50FBD>, требуется авторизация (дата обращения : 20.07.2016). – Загл. с экрана.
3. Липсиц, И. В. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : учеб. пособие для академ. бакалавриата / И. В. Липсиц. — Электрон. дан. - Москва : Юрайт, 2016. — 336 с. - Доступ из ЭБС изд-ва «Юрайт». – Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/53AD7BDB-D187-449F-90E4-9E80DF479F95>, требуется авторизация (дата обращения : 20.07.2016). – Загл. с экрана.
4. Ценообразование : практикум для студентов всех форм обучения по специальностям : 080504.65 - Гос. и муницип. упр. ; 0880105.65 - Финансы и кредит / Федер. агентство по образованию, Сиб. акад. гос. службы ; сост. : Т. Г. Скурихина, Н. М. Толкачев, Н. А. Толкачева. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2009. - 83 с. - То же[Электронный ресурс]. – Доступ из Б-ки электрон. изд. / Сиб. ин-т упр. – филиал РАНХиГС. – Режим

доступа <http://siu.ranepa.ru/> требуется авторизация (дата обращения 20.07.2016). – Загл. с экрана.

5. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под ред. Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Электрон. дан. - Москва : Юрайт, 2016. — 437 с. - Доступ из ЭБС изд-ва «Юрайт». – Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/13FC99FF-8193-438A-B891-046CF932962A>, требуется авторизация (дата обращения : 20.07.2016). – Загл. с экрана.

6.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

1 Скурихина, Т.Г. Ценообразование : учеб. пособие для дистанц. обучения и самостоят. работы по специальности 080105.65 - Финансы и кредит / Т. Г. Скурихина, Н. М. Толкачев, Н. А. Толкачева ; Федер. агентство по образованию, Сиб. акад. гос. службы. - 2-е изд., испр. и доп. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2009. - 187 с.

6.4. Нормативные правовые документы

1 Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : закон Рос. Федерации от 31.07.1998 N 146// Офици. интернет-портал правовой информации. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>, свободный.

6.5. Интернет-ресурсы

1 Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. / М-во финансов РФ. - Электрон. дан. - М., 2007 – 2021. - Режим доступа: <http://www.minfin.ru>, свободный.

2 Научная электронная библиотека eLibrary.ru [Электронный ресурс]: офиц. сайт. / Научная электронная библиотека eLibrary.ru. - Электрон. дан. - М., 2000 – 2021. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>

3 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: [офици. сайт] / Федер. служба гос. статистики. - Электрон. дан. - М., 2001 – 2021. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.

4 Центральный банк России [Электронный ресурс]: [офици. сайт] / ЦБ РФ. - Электрон. дан. - М., 2001 – 2021. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный

6.6. Иные источники

Иные источники не используются.

7. Материально – техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Учебная аудитория для проведения учебных занятий (занятий лекционного типа), оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения: комплект специализированной учебной мебели (столы и кресла – рабочие места обучающихся и преподавателя); доска аудиторная; экран; персональный компьютер; звуковая система; проектор; веб-камера. Выход в Интернет и доступ в электронную информационно-образовательную среду организации.

Учебная аудитория для проведения учебных занятий (занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения: комплект специализированной учебной мебели (столы и стулья – рабочие места обучающихся и преподавателя); доска аудиторная; персональный компьютер; телевизор; веб-камера. Выход в Интернет и доступ в электронную информационно-образовательную среду организации.

Компьютерный класс, учебная аудитория для проведения учебных занятий

(занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оснащенный оборудованием и техническими средствами обучения: комплект специализированной учебной мебели (столы и стулья - рабочие места обучающихся и преподавателя), доска аудиторная; персональные компьютеры моноблоки; проектор; веб-камера; экран. Выход в Интернет и доступ в электронную информационно-образовательную среду организации, в том числе с рабочих мест обучающихся. Программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows; пакеты лицензионных программ: MS Office, MS Teams, лицензионное антивирусное программное обеспечение.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся (Информационно-ресурсный центр) оснащено комплектом специализированной учебной мебели, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Программное обеспечение: ОС Microsoft Windows, Пакет Microsoft Office (Word, Excel, Power Point), Microsoft Teams, лицензионное антивирусное программное обеспечение.