Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Максимов Алексей Борисович
Должность: директор департамента по образовательной политике
Дата подписания: 27.09.2023 12:51:28
Уникальный программный ключ:
8db180d1a3f02ac9e60521a5672742735c18b1d6

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

Факультет экономики и управления

УТВЕРЖДАЮ
Декан ФЭУ
_____/А.В. Назаренко/
«16» февраля 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Ценообразование

Направление подготовки/специальность
38.03.01 Экономика

Профиль/специализация
Экономика предприятий и организаций

Квалификация
бакалавр

Формы обучения
очная, очно-заочная

Москва, 2023 г.

Разработчик(и):

Профессор кафедры «Экономика и организация»,

д.э.н., доцент  В.В. Куренная

Согласовано:

Заведующий кафедрой «Экономика и организация»,

к.э.н., доцент  А.В. Тенищев

Руководитель образовательной программы

д.э.н., профессор  В.В. Куренная

Содержание

..... 3
1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине 4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы 4
3. Структура и содержание дисциплины 4
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение 9
4.4 Электронные образовательные ресурсы 10
5. Материально-техническое обеспечение 10
6. Методические рекомендации 10
7. Фонд оценочных средств 11
Примеры задач для решения на практических занятиях: 13
Примеры тестовых заданий: 15

1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине

Цель дисциплины «Ценообразование» состоит в приобретении студентами знаний о теории и практике формирования цен в рыночной экономике, влиянии различных факторов на процесс установления цен, а также развитие навыков использования методов ценообразования при обосновании цен на продукцию, услуги предприятий и организаций.

Основные задачи изучения дисциплины:

- усвоение роли цены в современном хозяйственном механизме; - изучение основ и методологии рыночного ценообразования; - приобретение и углубление знаний по актуальным проблемам ценообразования в современных рыночных условиях экономики России; - изучение системы цен; - формирование представления о современных методологических и практических подходах к ценообразованию; - формирование целостного представления о механизмах ценообразования; - усвоение порядка формирования свободных цен, в том числе особенностей ценообразования на импортные товары; - рассмотрение ситуаций по определению цен в зависимости от звеньев товародвижения, порядка возмещения транспортных расходов, учета налога на добавленную стоимость в цене; - приобретение умений по определению цен в коммерческой деятельности; - выявление взаимосвязей ценообразования с другими аспектами деятельности предприятия; - обеспечение практических навыков определения ценовой тактики и стратегии предприятия.

Обучение по дисциплине «Ценообразование» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование компетенций	Индикаторы достижения компетенции
ПК -2 Способен рассчитывать и анализировать экономические показатели результатов деятельности организации	ИПК- 2.1. Обосновывает и применяет статистические, экономико-математические, маркетинговые методы исследования внешней среды и деятельности организации, проводит расчеты финансово-экономических показателей, в т.ч. с использованием типовых методик и нормативно-правовых актов ИПК- 2.7. Анализирует и интерпретирует финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, шифр Б.1.2.10.

Изучение дисциплины базируется на следующих дисциплинах:

- Экономическая теория;
- Финансы предприятий и организаций;
- Экономика предприятия;
- Маркетинговые исследования.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин (практик):

- Планирование и бюджетирование деятельности предприятий и организаций;
- Коммерческая деятельность предприятий и организаций;
- Технологии продвижения продукции;
- Преддипломная практика.

3. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы (144 часа).

3.1 Виды учебной работы и трудоемкость

3.1.1. Очная форма обучения

п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			8	-
1.	**Аудиторные занятия**	**36**	**36**	-
	в том числе:			
1.1	Лекции	18	18	-
1.2	Семинарские/ практические занятия	18	18	-
1.3	Лабораторные занятия	-	-	-
2.	**Самостоятельная работа**	**108**	**108**	-
	в том числе:			
2.1	Подготовка к практическим занятиям (изучение лекционного материала)	44	44	-
2.2	Подготовка к тестированию	20	20	-
2.3	Самостоятельное решение задач	44	44	-
	Промежуточная аттестация			
	зачет/ диф. зачет/ экзамен		**Экзамен**	-
	Итого	**144**	**144**	-

3.1.2. Очно-заочная форма обучения

п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			8	-
1.	**Аудиторные занятия**	**36**	**36**	-
	в том числе:			
1.1	Лекции	18	18	-
1.2	Семинарские/ практические занятия	18	18	-
1.3	Лабораторные занятия	-	-	-
2.	**Самостоятельная работа**	**108**	**108**	-
	в том числе:			
2.1	Подготовка к практическим занятиям (изучение лекционного материала)	44	44	-
2.2	Подготовка к тестированию	20	20	-
2.3	Самостоятельное решение задач	44	44	-
	Промежуточная аттестация			
	зачет/ диф. зачет/ экзамен		**Экзамен**	-
	Итого	**144**	**144**	-

3.2 Тематический план изучения дисциплины

(по формам обучения)

3.2.1. Очная форма обучения

п/п	Разделы/ темы дисциплины	Трудоемкость, час					
		Всего	Аудиторная работа				Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	
1.	Ценообразование в рыночных условиях	16	2	2	-	-	12
2.	Система цен вэкономике	16	2	2	-	-	12
3.	Состав и струк-тура цены	16	2	2	-	-	12
4.	Методические аспекты ценообразования	16	2	2	-	-	12

5.	Ценовая политика предприятия	16	2	2	-	-	12
6.	Ценообразующие факторы	16	2	2	-	-	12
7.	Государственноерегулирование цен	16	2	2	-	-	12
8.	Особенности ценообразования на отраслевыхрынках	16	2	2	-	-	12
9.	Основные подходы к формированию мировых цен	16	2	2	-	-	12
	Итого	**144**	**18**	**18**	**-**	**-**	**108**

3.2.2. Очно-заочная форма обучения

п/п	**Разделы/ темы дисциплины**	**Трудоемкость, час**					
		Всего	**Аудиторная работа**				**Самостоятельная работа**
			Лекции	**Практические занятия**	**Лабораторные занятия**	**Практическая подготовка**	
1.	Ценообразование в рыночных условиях	16	2	2	-	-	12
2.	Система цен вэкономике	16	2	2	-	-	12
3.	Состав и струк-тура цены	16	2	2	-	-	12
4.	Методические аспекты ценообразования	16	2	2	-	-	12
5.	Ценовая политика предприятия	16	2	2	-	-	12
6.	Ценообразующие факторы	16	2	2	-	-	12
7.	Государственноерегулирование цен	16	2	2	-	-	12
8.	Особенности ценообразования на отраслевыхрынках	16	2	2	-	-	12
9.	Основные подходы к формированию мировых цен	16	2	2	-	-	12
	Итого	**144**	**18**	**18**	**-**	**-**	**108**

3.3 Содержание дисциплины

Тема 1 - Ценообразование в рыночных условиях	Функции цен: балансирующая, планово-учётная, распредели- тельная и регулирующая, информационная. Ценообразующие факторы. Устойчивость рыночного равновесия. Динамическая модель цены. Устойчивое равновесие. Неустойчивое равновесие. Динамика цен с учетом фактора времени. Государственное воздействие на рыночное равновесие.

Тема 2 - Система цен в экономике	Понятие системы цен. Виды цен. Классификационные признаки, формирующие систему ценообразования. Показатели системыцен: уровень, структура, динамика. Разновидности цен. Мировые цены. Цены международных региональных рынков. Национальные (внутренние) цены. Цены в международном совместном бизнесе. Внешнеторговые цены. Классификация цен. Фиксированные, регулируемые, свободные цены. Единые, региональные и местные цены. Отпускные цены. Оптовые цены. Трансфертные цены. Цены закупки. Розничные цены. Тарифы. Твердые (постоянные) цены. Подвижные цены. Скользящие цены. Цены с учетом базисных условий поставок. Цены товарных аукционов.
Тема 3 - Состав и структура цены	ой) Формирование цен по стадиям товародвижения. Понятие состава цены. Понятие структуры цен. Элементы цены. Понятие издержек (затрат). Классификация затрат. Порядокформирования и исчисление себестоимости. Понятие калькуляции. Статьи затрат типовой калькуляции. Понятие прибыли. Роль прибыли в цене. Формирование при-были от продаж. Определение рентабельности. Предельная выручка (доход). Предельная прибыль. Максимизация прибыли. Косвенные налоги. Акциз. Налог на добавленную стоимость. Механизм включения косвенных налогов в цену товаров. Снабженческо-сбытовые (оптовые) надбавки. Издержки обращения оптового звена. Способы определения величины снабженческо-сбытовой (оптов. Надбавки). Регулирование уровня снабженческо-сбытовых надбавок. Торговая надбавка в розничной торговле. Состав издержек обращения в розничной торговле. Определение суммы торговой надбавки. Обоснование уровня торговой надбавки.
Тема 4 - Методические аспекты цено-образования	Правила формирования цен. Понятие методологии ценообра- зования. Методы затратного ценообразования. Метод дохода на капитал. Метод установления цен с учетом инфляции. Метод обеспечения целевой прибыли. Методики рыночного (ценностного) ценообразования. Метод «снятия сливок». Метод установления цен с ориентацией на конкурентов. Методы параметрического ценообразования. Условия применения параметрических методов ценообразования. Сфера применения параметрических методов ценообразования.Состав параметрических методов ценообразования. Метод удельных показателей. Индексный метод. Балловый метод. Ценообразование на конкурсные проекты. Понятие торгов (тендеров). Сфера применения торгов. Способы размещения государственных заказов. Метод открытых торгов. Метод закрытых торгов.
Тема 5 - Ценовая поли- тика предприятия	Ценовая политика предприятия. Инструменты ценовой политики предприятия. Цели ценовой политики. Процесс выбора ценовой стратегии и оперативно-тактических инструментов. Принципы формирования ценовой политики - частные и общие. Этапы формирования ценовой политики предприятий. Стратегии ценообразования. Система ценовых стратегий. Процесс создания ценовой стратегии предприятия. Основные виды современных ценовых стратегий: стратегии дифференцированного ценообразования, стратегии конкурентного ценообразования, стратегии ассортиментного ценообразования. Тактические приемы ценообразования. Типы и виды скидок. Скидки за большой объем закупок. Скидки за внесезонные закупки. Скидки бонусные.

Тема 6 - Ценообразующие факторы	Классификация ценообразующих факторов. Эластичность спроса от цен и определяющие ее факторы. Коэффициенты эластичности. Эластичность предложения и ценовых ожиданий. Перекрестная эластичность. Эластичность ценовых ожиданий. Взаимодействие цены и предложения товара на рынке. Взаимодействие цены и предложения. Объем предложения. Неценовые факторы предложения. Избыток товара. Дефицит товара. Факторы, влияющие на цены. Влияние финансово-кредитной сферы. Потребители товаров. Государственное регулирование цен. Ценовая дискриминация. Участники каналов товародвижения. Конкуренция. Виды конкурентной среды.
Тема 7 - Государственное регулирование цен	Ценовое регулирование. Политика цен. Государственная ценовая политика. Прямое регулирование цен и его методы. Косвенное регулирование ценообразования и его методы. Система регулирования цен. Направления ценового регулирования на территории Российской Федерации. Продукция, товары, работы и услуги, цены на которые прямо регулируются государством. Регулирование естественных монополий. Законодательство в сфере ценового регулирования. Система органов ценообразования и контроля цен. Функции органов цено-образования и контроля цен.
Тема 8 - Особенности ценообразования на отраслевых рынках	Виды отраслевых рынков. Ценообразование в условиях различных типов рынков. Классификационные признаки рыночных структур. Ценообразование на рынке свободной конкуренции. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции. Ценообразование в условиях олигополии. Ценообразование на монополизированном рынке. Использование различных условий поставки товара, определяемыхдоговором между предприятиями продавцами и покупателями. По нятия «франко» и «франкировки». Основные виды цен «франко», тяготеющие к пунктам отправки продукции. Основные виды цен «франко», тяготеющие к пунктам доставки продукции.
Тема 9 - Основные под- ходы к формированию мировых цен	Особенности мирового рынка и их влияние на цены между- народной торговли. Виды мировых товарных рынков. Совокупность факторов, определяющих уровень и динамику цен международной торговли. Виды и разновидности цен международной торговли. Цены на экспортируемые и импортируемые товары. Цены мировых открытых рынков: биржевые, аукционные, цены торгов, цены по обычным коммерческим сделкам. Цены мировых закрытых рынков: цены в группировках стран, трансфертные цены, цены специальных контрактов. Взаимосвязь внутренних и внешнеторговых цен. Превышение внутренних цен над мировыми. Проблемы измерения цен в международной торговле.

3.4 Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий

3.4.1. Семинарские/практические занятия

Тематика	Формы контроля
Тема 1 -Ценообразование в рыночных условиях	Решение задач, кейсов, тестирование

Тема 2 -Система цен вэкономике	Решение задач, кейсов, тестирование
Тема 3 - Состав и структура цены	Решение задач, кейсов, тестирование
Тема 4 -Методическиеаспекты ценообразования	Решение задач, кейсов, тестирование
Тема 5 - Ценовая политика предприятия	Решение задач, кейсов, тестирование
Тема 6 - Ценообразующие факторы	Решение задач, кейсов, тестирование
Тема 7 -Государственное регулирование цен	Решение задач, кейсов, тестирование
Тема 8 - Особенности ценообразования на отраслевых рынках	Решение задач, кейсов, тестирование
Тема 9 - Основные подходы к формированию мировых цен	Решение задач, кейсов, тестирование

3.4.2. Лабораторные занятия

Лабораторные занятия по дисциплине учебным планом не предусмотрены.

3.5 Тематика курсовых проектов (курсовых работ)

Курсовой проект (курсовая работа) по дисциплине учебным планом не предусмотрены.

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение

4.1 Нормативные документы и ГОСТы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (в действ. ред.). Доступ из правовой системы «КонсультантПлюс». https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/?ysclid=llccvfasoe103783874(дата обращения: 15.08.2023).

4.2 Основная литература

1. Виниченко, В. А. Ценообразование: учебное пособие для вузов / В. А. Виниченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 244 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09526-5. — URL : https://urait.ru/bcode/531808

2. Вавулина, А. С. Ценообразование и сметное дело в строительстве : учебное пособие для вузов / А. С. Вавулина. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 617 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15810-6. — URL : https://urait.ru/bcode/509805

3. Лузина, Т. В. Ценообразование во внешней торговле : учебник для вузов / Т. В. Лузина, С. С. Решетникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 278 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07444-4. — URL : https://urait.ru/bcode/516630

4. Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — URL : https://urait.ru/bcode/515453.

4.3 Дополнительная литература

1. Кукота, А. В. Ценообразование в строительстве : учебное пособие для вузов / А. В. Кукота, Н. П. Одинцова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 201 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04708-0. — URL : https://urait.ru/bcode/514639

2. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 334 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15429-0. — URL : https://urait.ru/bcode/510557

3. Ценообразование и сметное дело в строительстве : учебное пособие для академического бакалавриата / Х. М. Гумба [и др.] ; под общей редакцией Х. М. Гумба. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03627-5. — URL : https://urait.ru/bcode/431162.

4.4 Электронные образовательные ресурсы

ЭОР по дисциплине «Ценообразование» находится в разработке.

4.5 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

1. Программы пакета Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)

4.6 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. СПС «КонсультантПлюс: Некоммерческая интернет-версия». - URL: http://www.consultant.ru/online/ (дата обращения: 16.02.2023). – Режим доступа: свободный.

5. Материально-техническое обеспечение

1. Лекционная аудитория.
2. Аудитория для проведения практических занятий.
3. Компьютерный класс с выходом в Интернет.
4. Аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.
5. Аудитория для самостоятельной работы.
6. Библиотека, читальный зал.

6. Методические рекомендации

6.1 Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения

Данный раздел настоящей рабочей программы предназначен для начинающих преподавателей и специалистов-практиков, не имеющих опыта преподавательской работы.

Дисциплина «Ценообразование» формирует у обучающихся компетенцию ОПК-2. В условиях конструирования образовательных систем на принципах компетентностного подхода произошло концептуальное изменение роли преподавателя, который, наряду с традиционной ролью носителя знаний, выполняет функцию организатора научно-поисковой работы обучающегося, консультанта в процедурах выбора, обработки и интерпретации информации, необходимой для практического действия и дальнейшего развития, что должно обязательно учитываться при проведении лекционных и практических занятий по дисциплине «Ценообразование».

Преподавание теоретического (лекционного) материала по дисциплине «Ценообразование» осуществляется на основе междисциплинарной интеграции и четких междисциплинарных связей в рамках образовательной программы и учебного плана.

Подробное содержание отдельных тем дисциплины «Ценообразование» рассматривается в п.3.3 рабочей программы.

Примерные варианты задач и тестовых заданий для текущего контроля и перечень вопросов к экзамену по дисциплине представлены в составе ФОС по дисциплине в п.7 настоящей рабочей программы.

Перечень основной и дополнительной литературы, баз данных и информационных справочных систем, необходимых в ходе преподавания дисциплины «Ценообразование», приведен в п.4 настоящей рабочей программы.

6.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Получение углубленных знаний по дисциплине достигается за счет активной самостоятельной работы обучающихся. Выделяемые часы целесообразно использовать для знакомства с учебной и научной литературой по проблемам дисциплины, анализа научных концепций.

В рамках дисциплины предусмотрены различные формы контроля уровня достижения обучающимися заявленных индикаторов освоения компетенций.

Формы текущего контроля – активность работы на практических занятиях, тестирование.

Формой промежуточного контроля по дисциплине является экзамен, в ходе которого оценивается уровень достижения обучающимися заявленных индикаторов освоения компетенций.

Методические указания по освоению дисциплины.

Лекционные занятия проводятся в соответствии с содержанием настоящей рабочей программы и представляют собой изложение теоретических основ дисциплины.

Посещение лекционных занятий является обязательным.

Конспектирование лекционного материала допускается как письменным, так и компьютерным способом.

Регулярное повторение материала конспектов лекций по каждому разделу в рамках подготовки к текущим формам аттестации по дисциплине является одним из важнейших видов самостоятельной работы студента в течение семестра, необходимой для качественной подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине.

Проведение практических занятий по дисциплине «Ценообразование» осуществляется в следующих формах:

- опрос по материалам, рассмотренным на лекциях и изученным самостоятельно по рекомендованной литературе;
- анализ и обсуждение вопросов по темам, решение задач.

Посещение практических занятий и активное участие в них является обязательным.

Подготовка к практическим занятиям обязательно включает в себя изучение конспектов лекционного материала и рекомендованной литературы для адекватного понимания условия и способа выполнения заданий, запланированных преподавателем на конкретное практическое занятие.

Методические указания по выполнению различных форм внеаудиторной самостоятельной работы

Изучение основной и дополнительной литературы по дисциплине проводится на регулярной основе в разрезе каждой темы для подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине «Ценообразование». Список основной и дополнительной литературы по дисциплине приведен в п.4 настоящей рабочей программы.

Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Ценообразование» проходит в форме экзамена. Примерный перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Ценообразование» и критерии оценки ответа обучающегося для целей оценки достижения заявленных индикаторов сформированности компетенции приведены в составе ФОС по дисциплине в п.7 настоящей рабочей программы.

Обучающийся допускается к промежуточной аттестации по дисциплине вне зависимости от результатов текущего контроля успеваемости.

7. Фонд оценочных средств

7.1 Методы контроля и оценивания результатов обучения

Код и наименование компетенций	Индикаторы достижения компетенции	Методы контроля и оценивания
ПК-2 Способен рассчитывать и анализировать экономические показатели	ИПК- 2.1. Обосновывает и применяет статистические, экономико-математические, маркетинговые методы исследования внешней среды и деятельности организации, проводит	Промежуточная аттестация: экзамен Текущий контроль:

результатов деятельности организации	расчеты финансово-экономических показателей, в т.ч. с использованием типовых методик и нормативно-правовых актов ИПК- 2.7. Анализирует и интерпретирует финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	опрос и решение задач/кейсов на практических занятиях; тестирование

7.2 Шкала и критерии оценивания результатов обучения

7.2.1. Критерии оценки ответа на экзамене

(формирование компетенции ПК-2)

«5» (отлично): обучающийся демонстрирует отличные теоретические знания, практические навыки, владеет терминами, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью и способность быстро реагировать на уточняющие вопросы.

«4» (хорошо): обучающийся демонстрирует хорошие теоретические знания, практические навыки, владеет терминами, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью, но при этом делает несущественные ошибки, которые быстро исправляет самостоятельно или при незначительной коррекции преподавателем.

«3» (удовлетворительно): обучающийся демонстрирует удовлетворительные теоретические знания, проявляет слабо сформированные навыки анализа явлений и процессов, недостаточное умение делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает не достаточно свободное владение монологической речью, терминами, логичностью и последовательностью изложения, делает ошибки, которые может исправить только при коррекции преподавателем.

«2» (неудовлетворительно): обучающийся демонстрирует незнание теоретических основ предмета, отсутствие практических навыков, не умеет делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает слабое владение монологической речью, не владеет терминами, проявляет отсутствие логичности и последовательности изложения, делает ошибки, которые не может исправить при коррекции преподавателем, отказывается отвечать на дополнительные вопросы.

7.2.2. Критерии оценки работы обучающегося на практических занятиях

(формирование компетенции ПК-2)

«5» (отлично): выполнены все задания, предусмотренные планом практических занятий, обучающийся четко и без ошибок ответил на все контрольные вопросы, активно работал на практических занятиях.

«4» (хорошо): выполнены все задания, предусмотренные планом практических занятий, обучающийся с корректирующими замечаниями преподавателя ответил на все контрольные вопросы, достаточно активно работал на практических занятиях.

«3» (удовлетворительно): выполнены все задания, предусмотренные планом практических занятий, с замечаниями преподавателя; обучающийся ответил на все контрольные вопросы с замечаниями.

«2» (неудовлетворительно): обучающийся не выполнил или выполнил неправильно практические задания, предусмотренные планом практических занятий; студент ответил на контрольные вопросы с ошибками или не ответил на контрольные вопросы.

7.2.3. Критерии оценки результатов тестирования

(формирование компетенции ПК-2)

Тестирование оценивается в соответствии с процентом правильных ответов, данных студентом на вопросы теста.

Стандартная шкала соответствия результатов тестирования выставляемой балльной оценке:

– «отлично» - свыше 85% правильных ответов;
– «хорошо» - от 70,1% до 85% правильных ответов;
– «удовлетворительно» - от 55,1% до 70% правильных ответов;
– от 0 до 55% правильных ответов – «неудовлетворительно»

«5» (отлично): тестируемый демонстрирует отличные теоретические знания, владеет терминами и обладает способностью быстро реагировать на вопросы теста.

«4» (хорошо): тестируемый демонстрирует хорошие теоретические знания, владеет большинством терминов и обладает способностью быстро реагировать на вопросы теста.

«3» (удовлетворительно): тестируемый демонстрирует удовлетворительные теоретические знания, владеет основными терминами и понятиями.

«2» (неудовлетворительно): теоретические знания у тестируемого отсутствуют, терминологией он не владеет и на вопросы теста реагирует медленно.

7.3 Оценочные средства

7.3.1. Текущий контроль

(формирование компетенции ПК-2)

Примеры задач для решения на практических занятиях:

1. Определите среднюю цену, если служба маркетинга в течение месяца зарегистрировала цены яблок на рынке и зафиксировала следующие результаты:

Дата	1.07	4.07	5.07	8.07	15.07	17.07	20.07	24.07	25.07	27.07	30.07
Цена, руб.	56	57	56	58	56	55	55	56	54	57	55

2. Сельскохозяйственное предприятия «Колос» реализует овощи с мая по ноябрь. Информация о ценах и объемах реализации представлена ниже. Определите среднюю цену, по которой реализуются овощи:

Показатель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь
Объем продаж, т.	1,5	2,2	3,7	3,6	3,9	4,1	4,4
Цена реализации за 1 тонну, руб.	4010	3950	3810	3800	3950	4010	4100

3. Определить уровень цен 1 тонны молочной продукции на различных этапах их формирования.

Таблица 1. – Исходные данные для выполнения задания

№	Наименование статей затрат	Масло «Кресть-янское»	Молоко 2.5% жирно-сти	Кефир 2.5% жирно-сти	Смета на 15% жирно-сти	Творог 5% жирно-сти
1	Сырье и основные материалы, руб.	83213	8143	8150	19304	22573
2	Вспомогательные материалы, руб.	2128	1313	1335	2735	2233
3	Транспортные расходы, руб.	3592	220	234	1425	1652
4	Топливо, электроэнергия, руб.	3473	1235	1265	2651	2944
5	Основная заработная плата, руб.	2560	1119	1129	1581	2069

6	Отчисления на социальное страхование, руб. (30,2%)					
7	Содержание, эксплуатация оборудования, руб.	1145	260	283	1270	2245
8	Общепроизводственные расходы, руб.	704	150	163	733	1348
9	Дополнительное удорожание (налоги, проценты за кредит), руб.	1858	212	212	892	1594
10	Производственная себестоимость, руб.					
11	Коммерческие расходы, руб.	2593	196	200	974	1048
12	Полная производственная себестоимость, руб.					
13	Уровень рентабельности, %	-5,7	4,8	8,7	1,03	11,4
14	Прибыль (убыток), руб.					
15	Оптовая цена изготовителя, руб. (ОЦИ)					
16	НДС, руб.					
17	Оптово-отпускная цена, руб. (ООЦ)					
18	Снабженческо-сбытовая надбавка, %	15	12	11	18	12
19	Снабженческо-сбытовая надбавка, руб.					
20	Оптовая цена закупки, руб.					
21	Торговая надбавка, %	15	15	15	14	16
22	Торговая надбавка, руб.					
23	Розничная цена 1 тонны, руб.					
24	Вес нетто 1 упаковки, кг.	0,2	1	1	0,4	0,25
25	Средняя цена одной упаковки, руб.					

4. Определить 1 м. шерстяной ткани. При этом исчислить следующие виды цен:
   1. цену 1 кг. мытой шерсти
   2. цену 1 кг. шерстяной пряжи
   3. цену 1 м. суровых шерстяных тканей
   4. цену 1 м. готовых шерстяных тканей

без НДСИсходные данные:
   1. средняя цена 1 кг. немытой шерсти для предприятий первичной обработки шерсти -10 руб.
   2. расходы по первичной обработке 1,6 руб. на 1 кг. немытой шерсти
   3. рентабельность предприятия первичной обработки шерсти определена в размере 12% полнойсебестоимости 1 кг мытой шерсти
   4. расходы по прядению – 0,9 руб. на 1 кг. мытой шерсти
   5. рентабельность прядильного производства 7% полной себестоимости 1 кг. пряжи
   6. затраты по ткачеству – 1,1 руб. на 1 кг. пряжи
   7. рентабельность ткацкого производства – 8 % полной себестоимости 1 м. суровых шерстяныхтканей
   8. расходы по отделке тканей 1,7 руб. на 1 м. суровых шерстяных тканей
   9. рентабельность отделочного производства – 7% полной себестоимости 1 м. готовых шерстя-ных тканей
   10. торговая надбавка - 12%
   11. НДС – 18%

Размеры выхода готовой продукции из сырья:

- выход чистой шерсти из 1 кг. немытой шерсти – 47%
- выход пряжи из мытой шерсти – 85%
- расход пряжи на 1 м. суровых тканей – 300 гр.
- усадка суровых тканей при отделке – 15%

5. Рассчитать максимальную цену, по которой приобретет товар предприятие розничной торговли, если по условиям реализации его розничная цена (с НДС) не может быть выше 490 руб., уровень торговой надбавки по данной группе товаров составляет 18 %. Определите, приемлема ли рассчитанная цена для предприятия-изготовителя, если себестоимость производства изделия – 280,4 руб., рентабельность продукции – 13 %, ставка НДС – 18 %. Оцените возможность наличия оптового звена между производителем и розничной торговлей,определив размер и уровень оптовой надбавки.

Примеры тестовых заданий:

1. Эффект дохода возникает в связи с тем, что:
а) снижение цены товара увеличивает (при прочих равных условиях) реальный доход потребителя;б) повышение цены товара увеличивает номинальный доход потребителя;
в) снижение цены товара (при прочих равных условиях) уменьшает реальный доход потребителя.

2. Цена директивная – это:
а) цена, при которой объем спроса на товар равен объему его предложения;
б) максимальное количество денег, которое покупатель готов заплатить за товар;
в) значение цены, устанавливаемое государством в качестве ее верхнего или нижнего предела;г) цена, складывающаяся на рынке в ходе взаимодействия продавцов и покупателей.

3. Учетно-контрольная функция цены предполагает …а) осуществление связи производства и потребления;
б) возможность ее использования для измерения результатов и стоимостного учета различных эко-номических процессов;
в) стимулирующее воздействие на продавца и покупателя товаров;г) регулирование доходов отраслей, организаций, населения.

4. В какой рыночной структуре ограничено использование метода определения цены на основе ценконкурентов?
а) на рынке совершенной конкуренции;б) на олигополистическом рынке;
в) на рынке монополистической конкуренции;г) на рынке монополии.

5. Производитель обычно поднимает свои цены, если:
а) имеет незанятые производственные мощности;б) не может выполнить все заказы;
в) стремится увеличить объем заказов;г)считает спрос эластичным.

6. Если зависимость цены изделия от одного из технико-экономических параметров имеет вид: Ц =390,65 + 204,68Х(, чему будет равна цена изделия, для которого Xt = 360 м3/ч?
а) 74075,45 руб.;
б) 955,33 руб.;

в) 99347,12 руб.;
г) 7797,67 руб.

7. Агрегатный метод ценообразования заключается в:
а) определении зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров из-делия;
б) суммировании стоимости баллов, присвоенных каждому изделию параметрического ряда;в) определении зависимости изменения цены от изменения одного основного параметра;
г) суммировании цен отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрическийряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.

8. К методам определения цен с ориентацией на конкуренцию относятся:а) определение цен на основе точки безубыточности;
б) определение цены на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен;в) определение престижных цен;
г) определение цен с ориентацией на ощущаемую потребителем ценностную значимость товара.

9. Что из нижеперечисленного не является характеристикой деформированного рынка:а) несбалансированность спроса и предложения;
б) чрезмерное развитие теневой экономики;
в) наличие в экономике разнообразных форм собственности;г) отсутствие у потребителя права выбора товара.

7.3.2. Промежуточная аттестация (экзамен)
(формирование компетенции ПК-2)

Примерный перечень вопросов к экзамену:

1. Предмет и метод изучения дисциплины «Ценообразование»
2. Понятие и экономические основы цены
3. Экономический функции цен
3. Концептуальные основы цены (теории)
4. Понятие и характеристика системы цен
5. Классификационные признаки и виды цен (территориальность, период, конкретность…)
6. Формирование цен по стадиям товародвижения, характеристика элементов цены
7. Порядок формирования себестоимости продукции и её значение для целей ценообразования
8. Классификация издержек
9. Роль прибыли в составе цены
10. Влияние налогов на ценообразование
11. Правила установления цен
12. Сущность рыночного ценообразования и характеристика его методов
13. Сущность затратного ценообразования и характеристика его методов
14. Характеристика частных принципов ценообразования
15. Характеристика общих принципов ценообразования
16. Сущность ценовой политики предприятия и её цели
17. Параметрические методы ценообразования

18. Этапы ценовой политики фирмы
19. Ценовые стратегии: сущность, виды
20. Тактика ценообразования
21 Типы и виды скидок
22 Сущность и цели государственного регулирования цен
23. Характеристика прямых методов государственного регулирования цен
24. Характеристика косвенных методов государственного регулирования цен
25. Понятие ценообразующих факторов
26. Взаимосвязь спроса и цены
27. Взаимодействие цены и предложения
28. Классификация ценообразующих факторов
29. Ценообразование на рынке чистой конкуренции
30 Понятие, основные черты и роль инфляции в изменении цен.
31. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции
32. Ценообразование на рынке олигополистической конкуренции
33. Методы борьбы с инфляцией
34. Особенности метода ценообразования «средние издержки плюс прибыль»35.Расчет цены на основе обеспечения безубыточности.
36 Информация, необходимая для принятия ценовых решений.
37. Ценообразование на рынке чистой монополии. Государственное регулирование монополий
38. Регулирование цен со стороны органов исполнительной власти.
39. Специфика формирования мировых цен
40. Сущность тендерного ценообразования
41. Государственные структуры, осуществляющие контроль за ценами.
42. Правовое регулирование цен и ценообразования в РФ.