

Негосударственное частное образовательное учреждение  
высшего образования  
"Алтайский экономико-юридический институт"  
Кафедра экономических дисциплин

УТВЕРЖДАЮ  
Ректор Алтайского экономико-  
юридического института  
Ю. С. В. И. Степанов  
" 24 " *август* 2016 г.



Рабочая программа по дисциплине

**Ценообразование**

для направления 38.03.01 Экономика  
квалификация (степень) "бакалавр"  
Профиль подготовки  
"Финансы и кредит"

Барнаул 2016

Рабочая программа разработана \_\_\_\_\_

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры  
экономических дисциплин от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 200 \_\_\_\_ г.

### **Цели и задачи дисциплины**

В ряду учебных дисциплин, формирующих у студентов экономических специальностей современное рыночное мышление, особое место занимает дисциплина «Ценообразование». Экономические категории «товар», «цена», «деньги» составляют основу постулатов рыночной экономики, а товарное ценообразование – основу рыночного экономического учения. Ценообразование имеет огромное значение для бизнеса, поскольку оно непосредственно влияет на получение дохода. Цена как таковая – это инструмент, позволяющий соотнести возможности производителя с потребностями клиентов.

**Цель дисциплины** – формирование у будущих специалистов целостного представления о теоретических и методологических основах ценообразования в неразрывной связи со всей хозяйственной деятельностью предприятия.

#### **Задачи дисциплины:**

- 1) приобретение и углубление знаний по актуальным проблемам ценообразования в современных рыночных условиях экономики России;
- 2) формирование представления о современных методологических и практических подходах к ценообразованию;
- 3) формирование целостного представления о механизмах ценообразования;
- 4) выявление взаимосвязей ценообразования с другими аспектами деятельности предприятия;
- 5) обеспечение практических навыков определения ценовой тактики и стратегии предприятия;
- 6) формирование представления о недопустимости стихийности процесса ценообразования и динамики цен.

### **Место дисциплины в структуре ООП, требования к знаниям, умениям и навыкам студента**

Согласно ФГОС ВО дисциплина «Ценообразование» относится к вариативной части Блока 1 программы бакалавриата дисциплин по выбору.

Дисциплина «Ценообразование» занимает одно из важных мест в формировании высокопрофессиональных, конкурентоспособных специалистов. Изучая данный курс, необходимо учитывать его связь с другими дисциплинами, прежде всего с «Общей экономической теорией», «Микроэкономикой» и «Макроэкономикой».

Студент, приступающий к изучению дисциплины «Ценообразование» в обязательном порядке должен быть знаком со следующими понятиями, которые являются базовыми по отношению к данному курсу:

- 1) теория потребительского поведения и спроса: количественный и порядковый подходы к анализу полезности;
- 2) предельная полезность, кривые безразличия;
- 3) реакция потребителей на изменение цен и доходов;
- 4) спрос, закон спроса, эластичность спроса;
- 5) предложение, закон предложения, эластичность предложения;

б) рыночное равновесие: взаимодействие спроса и предложения, равновесие в мгновенном, коротком и длительном периоде, стабильное и нестабильное равновесие;

7) концепция затрат, структура издержек;

8) характеристика различных типов рынков (олигополия, монополия, совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция) и особенности ценообразования в их условиях.

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

- способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-11).

**Студент, изучивший дисциплину должен:**

**Знать:**

- 1) социально-экономическую сущность ценообразования, виды, функции, систему цен;
- 2) специфику отраслевого ценообразования;
- 3) международный опыт и российскую практику ценообразования;
- 4) методы ценообразования, виды политик и стратегий ценообразования;
- 5) понятие и показатели рыночной конъюнктуры и ее использование для прогнозирования цен;
- б) цели и задачи государственного регулирования цен.

**Уметь:**

- 1) анализировать и прогнозировать все составляющие цены, ценообразования;
- 2) выявлять и учитывать отраслевую специфику моделей ценообразования;
- 3) выбирать метод ценообразования на основе анализа показателей конъюнктуры;
- 4) определить тактику и стратегию ценообразования;
- 5) рассчитывать цены разными методами и обосновывать окончательный выбор;
- б) анализировать и контролировать процесс принятия решений по ценам.

**Иметь опыт:**

Ведения аналитической и научно-исследовательской деятельности при рассмотрении проблем в области ценообразования; анализа методологических аспектов исследований в области ценообразования.

## Содержание дисциплины

### Тема 1. Цена: понятие, классификация цен.

Определение цены и ценообразования. Функции цены: учетная, стимулирующая, распределительная, измерительная, соизмерительная. Этапы процесса ценообразования.

Принципы ценообразования: научной обоснованности цен, целевой направленности, непрерывности и единства процесса ценообразования, контроль за соблюдением цен. Состав и структура цены.

Классификация цен:

- 1) в зависимости от обслуживаемых ими отраслей,
- 2) в зависимости от территории действия,
- 3) в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов,
- 4) в зависимости от степени свободы цен от воздействия государства при их формировании,
- 5) в зависимости от степени новизны товара,
- 6) в зависимости от государственного воздействия, регулирования и степени конкуренции на рынке,
- 7) по способу установления фиксации,
- 8) по способу получения информации об уровне цен,
- 9) в зависимости от учета фактора времени,
- 10) в зависимости от вида рынка, на котором цены образуются,
- 11) в зависимости от продолжительности нахождения товара на рынке,
- 12) классификация цен, обслуживающих внешний товарооборот,
- 13) цены, используемые в учете и статистике.

Система скидок с цены: общая скидка, за количество, бонусная, дилерская, специальная, сезонная, скрытая, экспортная, за возврат и т.д.

### Тема 2. Издержки и их роль в формировании цен.

Виды издержек для целей ценообразования: бухгалтерские и предпринимательские издержки, постоянные и переменные.

Анализ соотношения затрат, объема производства и прибыли (CVP – анализ). Методы определения точки безубыточности: метод уравнения, метод маржинальной прибыли, графический метод.

Методы калькулирования себестоимости, используемые при определении цены товара: метод полных издержек, метод предельных издержек.

### Тема 3. Государственное регулирование цен.

Необходимость регулирования цен. Цели и задачи государственного регулирования цен в России. Отражение вопросов ценообразования в российском экономическом законодательстве.

Прямое и косвенное государственное регулирование цен.

#### **Тема 4. Рыночная конъюнктура и ее влияние на ценообразование.**

Понятие, экономическая сущность рыночной конъюнктуры.

Показатели экономической конъюнктуры: данные о промышленном производстве, показатели внутреннего товарооборота, показатели внешней торговли, характеристика кредитно-денежной сферы, дефицит государственного бюджета.

Источники конъюнктурной информации.

Риск в определении цен. Основные методы снижения риска. Функции и оценки риска.

#### **Тема 5. Ценовая политика и стратегия.**

Понятие ценовой политики и стратегии предприятия. Затратный и рыночный подходы к ценообразованию.

Цели ценовой политики. Политика цен жизненного цикла товара.

Основные стратегии ценообразования: стратегия высоких, средних и низких цен, стратегия целевых, льготных цен, стратегия «следования за лидером».

Этапы разработки ценовой стратегии.

#### **Тема 6. Методы ценообразования.**

Общая схема расчета цены товара или услуги. Критерии выбора метода ценообразования.

Затратные методы ценообразования:

- 1) метод, основанный на полных издержках.
- 2) метод, основанный на прямых затратах.
- 3) расчет цен на основе анализа безубыточности.

Рыночные методы определения цен:

- 1) метод текущей цены.
- 2) тендерные ценообразования.
- 3) определение цены на основе спроса на товар или услугу.
- 4) установления цен для стимулирования сбыта.

Экономические методы определения цен:

- 1) метод удельных показателей.
- 2) метод регрессионного анализа.
- 3) балловый метод.
- 4) агрегатный метод.

### **Тема 7. Специфика отраслевого ценообразования.**

Ценообразование и ценовая политика в топливно-энергетическом комплексе.

Механизм ценообразования на рынке труда, на рынке продовольственных товаров, на рынке транспортных услуг. Формирование тарифов на коммунальные, социальные услуги и услуги связи, на рынке недвижимости.

Таможенная стоимость товара, формирование таможенных тарифов.

### **Тема 8. Ценообразование на мировом рынке.**

Особенности международной торговли, тенденции ее развития. Понятие торгуемых и неторгуемых товаров. Мировой рынок и мировые цены.

Цены в международной торговле: понятие, классификация.

Тарифные методы регулирования международной торговли.

Контрактная цена и способы ее фиксации. Расчет цен на экспортируемую и импортируемую продукцию. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.

### **Тема 9. Ценообразование и финансово-кредитная система.**

Взаимозависимость цен и денежного обращения. Воздействие валютного курса на рост цен и международную торговлю.

Взаимодействие цены кредита с системой цен, действующей в экономике. Сущность «цены» кредита. Основные принципы построения процентной политики коммерческого банка. Модели установления процентных ставок за предоставленный кредит в зарубежной и российской банковской практике. Влияние роста цен на качество ссудного портфеля банка.

Порядок установления цены на кредитные ресурсы. Порядок определения уровня официальных ставок Центрального банка. Цены кредитных ресурсов и ликвидность банка.

**Учебно-тематический план дисциплины  
Ценообразование**

Общая трудоемкость дисциплины «Ценообразование» составляет 4 зачетные единицы (144 часа).

№ п/п	Раздел (тема) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности, и трудоемкость (в часах)					Контактная работа с преподавателем
		Лекции	Практические занятия (семинары)	СРС	Контроль	Всего часов	
1	Тема 1. Цена: понятие, классификация цен.	4	4	4	4	16	8
2	Тема 2. Издержки и их роль в формировании цен.	4	4	4	4	16	8
3	Тема 3. Государственное регулирование цен.	4	4	4	4	16	8
4	Тема 4. Рыночная конъюнктура и ее влияние на ценообразование.	4	4	4	4	16	8
5	Тема 5. Ценовая политика и стратегия.	4	4	4	4	16	8
6	Тема 6. Методы ценообразования.	4	4	4	4	16	8
7	Тема 7. Специфика отраслевого ценообразования.	4	4	4	4	16	8
8	Тема 8. Ценообразование на мировом рынке.	4	4	4	4	16	8
9	Тема 9. Ценообразование и финансово-кредитная система.	4	4	4	4	16	8
	<b>ИТОГО: 4 ЗЕТ</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>144</b>	<b>72</b>
	Форма контроля – экзамен						



## Учебно-методические материалы

### Методические рекомендации

В соответствии с учебным планом студенты, обучающиеся по направлению «Экономика», в течение учебного семестра посещают лекции, принимают участие в семинарских занятиях, на которых обсуждаются наиболее актуальные вопросы дисциплины «Ценообразование», занимаются самостоятельной подготовкой по предмету, которая должна способствовать более полному усвоению теоретических знаний, выработке навыков аналитической работы с учебной и научной литературой, а также формированию экономически обоснованного мышления.

Приступая к подготовке к семинарскому занятию, студенты должны ознакомиться с общими теоретическими положениями рассматриваемых явлений, изучить рекомендованную специальную литературу. Студенты готовятся по всем вопросам, предложенным по соответствующей теме. Это обеспечивает целостность проработки проблемы. На обсуждение же могут выноситься наиболее сложные, интересные, требующие обсуждения вопросы.

Темы семинаров непосредственно связаны с соответствующими темами учебного курса, хотя не всегда полностью совпадают с ними по формулировкам. Это объясняется стремлением конкретизировать и углубить материал лекции, выделить особо сложные и важные проблемы. При подготовке к обсуждению таких проблем следует использовать дополнительную литературу, рекомендуемую по темам курса.

На протяжении всего процесса занятий, и особенно в определенный период непосредственной подготовки студентов к экзаменам, исключительно важное место принадлежит самостоятельной работе студентов. Пользуясь конспектами лекций, планами семинарских занятий, студенту надлежит внимательно изучить рекомендованную специальную литературу – учебники и учебные пособия.

Для закрепления теоретических знаний студенты готовят рефераты, а также решают практические задания по курсу «Ценообразование».

Подготовка реферата предполагает краткое и точное изложение сущности какого-либо вопроса, проблемы на основе изучения статистических материалов, статей, монографий и других первоисточников. Помимо реферирования прочитанной литературы, от студента требуется аргументированное изложение собственных мыслей по рассматриваемому вопросу.

#### Структура реферата:

- 1) **Титульный лист.**
- 2) **Оглавление.** В нем указывается название всех параграфов реферата и номера страниц.
- 3) **Введение.** Содержит определение целей и задач реферата, обоснование актуальности избранной темы.
- 4) **Основная часть.** Может состоять из 2 – 3 параграфов и предполагает осмысленное и логичное изложение главных положений и идей,

содержащихся в изученной литературе, а также точки зрения автора реферата на сущность и пути решения рассматриваемых проблем. В основной части обосновываются основные тезисы реферата, приводя развернутые аргументы, предлагаются гипотезы, касающиеся существа обсуждаемого вопроса. В тексте обязательны ссылки на первоисточники.

- 5) **Заключение.** В нем в краткой и сжатой форме излагаются полученные результаты и выводы, представляющие собой ответ на главный вопрос исследования.
- 6) **Приложение.** Включает графики, таблицы, расчеты.
- 7) **Список литературы.** Здесь указывается реально использованная в процессе написания реферата литература. Список составляется согласно правилам библиографического описания.

### **Основная литература.**

1. Ценообразование. Липсиц И.В. М: Экономистъ, 2006.
2. Ценообразование: учебное пособие/ под ред. Г.А. Тактарова. М: Финансы и статистика, 2008.
3. Управление ценовой политикой компании: полный курс МВА. Герасименко В.В. М: Эксмо, 2006.
4. Ценообразование: учебно-практическое пособие. П.Н. Шуляк. М: Дашков и Ко, 2006.
5. Практикум по ценообразованию. Бутакова М.М. М: Кнорус, 2006.
6. Цены и ценообразование. Чудаков А.Д. М: РДЛ, 2005.

### **Дополнительная литература.**

1. Организация ценообразования на предприятии: Учебно-практическое пособие. Голощапов Н.А. М: ГЕЛАН, 2007.
2. Цены и ценообразование. Желтякова И.А. Маховикова Г.А., Пузыня Н.Ю. СПб: «Питер», 2008.
3. Стратегия и тактика ценообразования. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. СПб: «Питер», 2006.
4. Цены и ценообразование: Учебное пособие. Слепнева Т.А., Яркин Е.В. М: ИНФРА-М, 2005.
5. Ценовая политика предприятия. Тарасевич В.М. СПб: «Питер», 2004.
6. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. Уткин Э.А М: ЭКМОС, 2005.
7. Ценообразование: Пособие для подготовки к экзамену. Уткин Э.А., Панина О.В. М: ЭКМОС, 2006.
8. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. Под. ред. И.К. Салимжанова. М: «Финстатинформ», 2008.

### **Ссылки в сети Internet на источники информации.**

1. <http://www.rg.ru> – официальный сайт «Российской газеты».
2. <http://www.glossary.ru> – справочная информация.
3. <http://www.infoteka.economicus.ru> – образовательные электронные ресурсы, относящиеся к различным экономическим дисциплинам.
4. <http://www.marketing.km.ru> – вопросы ценообразования, исследования рынка, стратегии фирмы.
5. <http://www.rsl.ru> – Российская Государственная Библиотека.

## Планы семинарских занятий

### ЗАНЯТИЕ 1.

#### Тема: Цена: понятие, классификация цен.

1. Сущность, структура и функции цены.
2. Принципы ценообразования.
3. Классификация цен.
4. Система скидок.

#### Практические задания:

1) Отпускная цена предприятия 1 метра ткани составила 20 руб. с учетом НДС, торговая наценка 15%. Чему будет равна розничная цена в фирменном магазине?

2) Отпускная цена предприятия 1 метра ткани составила 20 руб. с учетом НДС, снабженческо-сбытовая надбавка – 20%, торговая наценка – 15%. Чему равна розничная цена 1 метра ткани?

3) Сельскохозяйственное предприятие реализует бахчевые культуры, информация об их ценах и объемах реализации представлена в таблице.

Показатель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь
Объем продаж, т	1,5	2,8	5,5	6,2	5,4	2,2	0,8
Цена реализации, за 1 т, руб.	3000	2800	1500	1400	1560	2300	3000

Найти среднюю цену 1т бахчевых культур?

#### Основная литература:

1. Ценообразование. Липсиц И.В. М: Экономистъ, 2006.
2. Ценообразование: учебное пособие/ под ред. Г.А. Тактарова. М: Финансы и статистика, 2008.
3. Управление ценовой политикой компании: полный курс МВА. Герасименко В.В. М: Эксмо, 2006.

#### Дополнительная литература:

1. Практикум по ценообразованию. Бутакова М.М. М: Кнорус, 2006.

2. Организация ценообразования на предприятии: Учебно-практическое пособие. Голощапов Н.А. М: ГЕЛАН, 2000.
3. Цены и ценообразование: Учебное пособие. Слепнева Т.А., Яркин Е.В. М: ИНФРА-М, 2002.

## **ЗАНЯТИЕ 2.**

### **Тема: Издержки и их роль в формировании цен.**

1. Виды издержек для целей ценообразования.
2. СVP – анализ.
3. Методы калькулирования себестоимости.

#### **Практические задания:**

1) Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене машиностроительной продукции составляла 20%, доля затрат на оплату труда – 26%. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18%, ставки заработной платы вырастут на 15%. На сколько процентов вырастет цена машиностроительной продукции?

2) Отпускная цена единицы продукции составляет 30 руб., переменные затраты на единицу продукции составляют 9 руб., общие затраты – 20000 руб., прибыль предприятия – 350000 руб. Предприятие считает, что данный уровень прибыли недостаточен для его эффективной деятельности. Если предприятие уменьшит оптовую цену на 8%, то объем продаж увеличится на 7%; если предприятие увеличит оптовую цену на 7%, то объем продаж уменьшится на 3%. Определите точку безубыточности; по данным сметы, рассчитайте, на какую величину (в %) необходимо изменить отпускную цену, чтобы получить прибыль в размере 500500 руб.; рассчитайте годовую норму прибыли по каждому варианту.

#### **Основная литература:**

1. Ценообразование. Липсиц И.В. М: Экономистъ, 2006.
2. Ценообразование: учебное пособие/ под ред. Г.А. Тактарова. М: Финансы и статистика, 2008.
3. Управление ценовой политикой компании: полный курс МВА. Герасименко В.В. М: Эксмо, 2006.

#### **Дополнительная литература:**

1. Практикум по ценообразованию. Бутакова М.М. М: Кнорус, 2006.
2. Организация ценообразования на предприятии: Учебно-практическое пособие. Голощапов Н.А. М: ГЕЛАН, 2000.
3. Цены и ценообразование: Учебное пособие. Слепнева Т.А., Яркин Е.В. М: ИНФРА-М, 2002.

### ЗАНЯТИЕ 3.

#### Тема: Государственное регулирование цен.

1. Цели и задачи государственного регулирования цен в России.
2. Прямое государственное регулирование цен.
3. Косвенное государственное регулирование цен.

#### Практические задания:

1) Определите предельную отпускную и предельную розничную цену на лекарство при различных вариантах организации товародвижения, если зарегистрированная цена составляет 20 руб., предельная оптовая надбавка 30%, предельная розничная надбавка 35%.

Вариант 1. Фармацевтическая организация розничной торговли получила лекарство от производителя по зарегистрированной цене?

Вариант 2. Фармацевтическая организация розничной торговли получила лекарство от производителя по цене ниже зарегистрированной на 10%?

Вариант 3. Фармацевтическая организация розничной торговли получила лекарство от оптовой организации по предельной цене закупки.

2) Определите регулируемую оптовую и розничную цену на изделие предприятия пищевой промышленности при следующих условиях: затраты на сырье и материалы – 27 руб., оплата труда с начислениями – 5,7 руб., косвенные расходы – 12% к переменным затратам, предельный уровень рентабельности – 20% к себестоимости, НДС – 10% к розничной цене (за вычетом торговой скидки), предельный уровень торговой скидки – 15% к розничной цене.

3) Определите возможную предельную розничную цену на изделие, зарегистрированная цена которого составила 150 руб., предельный размер снабженческо-сбытовой надбавки – 30%, предельный размер торговой надбавки – 20%?

#### Основная литература:

1. Ценообразование. Липсиц И.В. М: Экономистъ, 2006.
2. Ценообразование: учебное пособие/ под ред. Г.А. Тактарова. М: Финансы и статистика, 2008.
3. Управление ценовой политикой компании: полный курс МВА. Герасименко В.В. М: Эксмо, 2006.

#### Дополнительная литература:

1. Практикум по ценообразованию. Бутакова М.М. М: Кнорус, 2006.
2. Организация ценообразования на предприятии: Учебно-практическое пособие. Голощапов Н.А. М: ГЕЛАН, 2000.

3. Цены и ценообразование: Учебное пособие. Слепнева Т.А., Яркин Е.В. М: ИНФРА-М, 2002.

#### **ЗАНЯТИЕ 4.**

**Тема: Рыночная конъюнктура и ее влияние на ценообразование.**

1. Понятие, экономическая сущность рыночной конъюнктуры.
2. Показатели экономической конъюнктуры.
3. Источники конъюнктурной информации.
4. Характерные черты конъюнктуры.

#### **Основная литература:**

1. Ценообразование. Липсиц И.В. М: Экономистъ, 2006.
2. Ценообразование: учебное пособие/ под ред. Г.А. Тактарова. М: Финансы и статистика, 2008.
3. Управление ценовой политикой компании: полный курс МВА. Герасименко В.В. М: Эксмо, 2006.

#### **Дополнительная литература:**

1. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. Уткин Э.А М: ЭКМОС, 2000.
2. Организация ценообразования на предприятии: Учебно-практическое пособие. Голощапов Н.А. М: ГЕЛАН, 2000.
3. Стратегия и тактика ценообразования. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. СПб: «Питер», 2001.

#### **ЗАНЯТИЕ 5.**

**Тема: Ценовая политика и стратегия.**

1. Понятие ценовой политики и стратегии предприятия.
2. Цели ценовой политики.
3. Этапы разработки ценовой стратегии.
4. Основные стратегии ценообразования.

#### **Практические задания:**

1) Предприятие на условиях скользящей цены получило заказ на поставку оборудования. Заказ получен в 2003 г. Поставка должна осуществиться в 2006 г. Изначально была определена следующая структура цены: постоянные расходы – 15%, стоимость материалов – 55%, стоимость рабочей силы – 30%. Предполагается, что за период времени, который пройдет с момента получения заказа до его выполнения, цены на материалы вырастут на 20%, ставки заработной платы повысятся на 30%. Примите базисную цену за 100 условных единиц и определите процент повышения цены, используя метод скользящих цен.

2) Молочный завод, расположенный в небольшом городе, является единственным поставщиком продукции на местный рынок. Емкость местного рынка значительно меньше мощности завода. Молочный завод поставляет основную часть своей продукции в два крупных города, которые расположены на расстоянии 250 – 300 км от завода. Цены, по которым продается продукция молочного завода, в этих городах на 10-15% ниже, чем в родном городе. Охарактеризуйте стратегию ценообразования данного завода. Дайте ей оценку с точки зрения факторов, влияющих на эффективность стратегии.

3) Опираясь на следующие исходные данные, определите все возможные виды цен: себестоимость продукции – 1500 руб., прибыль – 20%, стоимость перевозки к железнодорожной станции – 2000 руб., стоимость услуг экспедитора – 1500 руб., стоимость погрузки в железнодорожный вагон – 100 руб., страхование при перевозке железной дорогой – 3% от отпускной цены, фрахт до порта – 2000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 1500 руб., стоимость доставки и складирования на борту судна – 2000 руб., расходы на консамент – 2400 руб., морской фрахт до порта назначения 6000000 руб., импортная пошлина и оформление документов – 16% от цены СИФ, стоимость перевозки до места назначения, указанного покупателем – 1800 руб.

4) Из символа относительно высокого социального положения сотовые телефоны в Мексике уверенно превращаются в средства связи наименее обеспеченных слоев населения. В стране с населением 102млн человек зарегистрировано 26млн номеров сотовой связи. Какую стратегию ценообразования, на ваш взгляд, избрали фирмы, действующие на мексиканском рынке связи? На какой стадии жизненного цикла товара подобная стратегия может быть наиболее успешной?

### **Основная литература:**

1. Ценообразование. Липсиц И.В. М: Экономистъ, 2006.
2. Ценообразование: учебное пособие/ под ред. Г.А. Тактарова. М: Финансы и статистика, 2008.
3. Управление ценовой политикой компании: полный курс МВА. Герасименко В.В. М: Эксмо, 2006.

### **Дополнительная литература:**

1. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. Уткин Э.А М: ЭКМОС, 2000.
2. Организация ценообразования на предприятии: Учебно-практическое пособие. Голощапов Н.А. М: ГЕЛАН, 2000.
3. Стратегия и тактика ценообразования. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. СПб: «Питер», 2001.



## ЗАНЯТИЕ 6.

### Тема: Методы ценообразования.

1. Затратные методы ценообразования.
2. Рыночные методы определения цен.
3. Экономические методы определения цен.

#### Практические задания:

1) Затраты на производство одного метра ткани равны 108 рублей, средняя доля прибыли в цене равна 10%. Чему будет равна оптовая отпускная цена товара и процент прибыли к затратам?

2) Известны следующие данные:

1. Затраты на сырье и основные материалы (на 100 пар детской обуви):
  - кожтовары для верха – 17500 рублей;
  - кожтовары для подкладки – 118 рублей;
  - стоимость деталей низа – 694 рубля;
  - текстиль для межподкладки – 240 рублей;
  - искусственный мех для подкладки – 248 рублей;

Вспомогательные материалы, топливо и электроэнергия на технологические цели – 50 рублей.

Зарплата производственных рабочих – 1110 рублей.

Начисления на зарплату производственных рабочих?

Накладные расходы – 20% к зарплате производственных рабочих.

Внепроизводственные расходы – 0,3% к производственной себестоимости.

2. Свободная отпускная цена одной пары детской обуви (с НДС) – 70 рублей.

3. НДС – 18%.

Определите:

1. Составьте калькуляцию себестоимости 100 пар детской обуви.
2. Определите прибыль или убыток от реализации одной пары.

3) Используя балловый метод, определите цену на новый автомобиль при условии, что цена базового автомобиля составляет 265789 руб. Ниже приведена сравнительная характеристика нового и старого автомобилей: Комфортабельность: базовый автомобиль – 60 баллов, коэффициент весомости 0,3; новый автомобиль – 75 баллов, коэффициент весомости 0,3. Проходимость: базовый автомобиль – 90 баллов, коэффициент весомости 0,5; новый автомобиль – 90 баллов, коэффициент весомости 0,5. Надежность: базовый автомобиль – 72 балла, коэффициент весомости 0,5; новый автомобиль – 90 баллов, коэффициент весомости 0,5.

4) Используя метод удельных показателей, определите отпускную цену на новый механизм, который должен заменить механизм, использовавшийся ранее и

имевший цену 300 руб. Главным техническим параметром механизма является его производительность. У нового механизма она составляет 600 кг/ч, а у старого – 250 кг/ч.

5) Себестоимость легкового автомобиля составляет – 90000 руб. Прибыль автозавода составляет 25% от себестоимости. Автомобиль с завода поступает в розничную торговлю. Торговая надбавка составляет 30% к свободной отпускной цене. Следует определить розничную цену легкового автомобиля ВАЗ, а также процент (удельный вес) каждого элемента в розничной цене товара (себестоимости, прибыли, акциза, НДС, торговой надбавки).

### **Основная литература:**

1. Ценообразование. Липсиц И.В. М: Экономистъ, 2006.
2. Ценообразование: учебное пособие/ под ред. Г.А. Тактарова. М: Финансы и статистика, 2008.
3. Управление ценовой политикой компании: полный курс МВА. Герасименко В.В. М: Эксмо, 2006.

### **Дополнительная литература:**

1. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. Уткин Э.А М: ЭКМОС, 2000.
2. Организация ценообразования на предприятии: Учебно-практическое пособие. Голощапов Н.А. М: ГЕЛАН, 2000.
3. Стратегия и тактика ценообразования. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. СПб: «Питер», 2001.

## **ЗАНЯТИЕ 7.**

### **Тема: Специфика отраслевого ценообразования.**

1. Ценообразование на рынке чистой конкуренции.
2. Ценообразование на рынке монополии.
3. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции.
4. Ценообразование на рынке олигополии.
5. Таможенная стоимость товара.

### **Основная литература:**

1. Ценообразование. Липсиц И.В. М: Экономистъ, 2006.
2. Ценообразование: учебное пособие/ под ред. Г.А. Тактарова. М: Финансы и статистика, 2008.
3. Управление ценовой политикой компании: полный курс МВА. Герасименко В.В. М: Эксмо, 2006.

**Дополнительная литература:**

1. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. Уткин Э.А М: ЭКМОС, 2000.
2. Организация ценообразования на предприятии: Учебно-практическое пособие. Голощапов Н.А. М: ГЕЛАН, 2000.
3. Стратегия и тактика ценообразования. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. СПб: «Питер», 2001.

**ЗАНЯТИЕ 8.****Тема: Ценообразование на мировом рынке.**

1. Цены в международной торговле
2. Тарифные методы регулирования международной торговли.
3. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции.
4. Контрактная цена и способы ее фиксации.
5. Международные правила торговли «Инкотермс»

**Практические задания:**

1) Исходные данные: себестоимость продукции - 1000 руб., прибыль - 20%, стоимость перевозки к железнодорожной станции - 5000 руб., стоимость погрузки в железнодорожный вагон - 1500 руб., стоимость перевозки до морского порта – 6000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой вдоль борта судна – 2000 руб., стоимость доставки на борт судна и складирования на борту - 1500 руб., размер страховки – 5%. Определите отпускную цену завода изготовителя, цены FCA, FAS, FOB, CFR, CIF.

**Основная литература:**

1. Ценообразование. Липсиц И.В. М: Экономистъ, 2006.
2. Ценообразование: учебное пособие/ под ред. Г.А. Тактарова. М: Финансы и статистика, 2008.
3. Управление ценовой политикой компании: полный курс МВА. Герасименко В.В. М: Эксмо, 2006.

**Дополнительная литература:**

1. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. Под. ред. И.К. Салимжанова. М: «Финстатинформ», 2001.
2. Ценообразование: Пособие для подготовки к экзамену. Уткин Э.А., Панина О.В. М: ЭКМОС, 2002.
3. Ценовая политика предприятия. Тарасевич В.М. СПб: «Питер», 2001.

**ЗАНЯТИЕ 9.****Тема: Ценообразование и финансово-кредитная система.**

1. Взаимозависимость цен и денежного обращения.
2. Взаимодействие цены кредита с системой цен.
3. Сущность «цены» кредита.
4. Порядок установления цены на кредитные ресурсы.

**Основная литература:**

1. Ценообразование. Липсиц И.В. М: Экономистъ, 2006.
2. Ценообразование: учебное пособие/ под ред. Г.А. Тактарова. М: Финансы и статистика, 2008.
3. Управление ценовой политикой компании: полный курс МВА. Герасименко В.В. М: Эксмо, 2006.

**Дополнительная литература:**

1. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. Под. ред. И.К. Салимжанова. М: «Финстатинформ», 2001.
2. Ценообразование: Пособие для подготовки к экзамену. Уткин Э.А., Панина О.В. М: ЭКМОС, 2002.
3. Ценовая политика предприятия. Тарасевич В.М. СПб: «Питер», 2001.

**Самостоятельная работа студентов:**

1. Написание рефератов
2. Подготовка к деловым играм
3. Подготовка к работе с тестами

### Критерии оценки результатов обучения

Оценка	баллы	Примерные критерии
«5»	85-100	<p>Задание хорошо структурировано</p> <p>Полное понимание исследуемого вопроса</p> <p>Полный и глубокий анализ конкретного вопроса(ов)</p> <p>Критическое использование теории и рекомендуемого материала для чтения</p> <p>Расширение и углубление лекционного материала</p> <p>Аргументированная логика</p> <p>Продуманность, творческий и оригинальный подход к освещению вопроса</p> <p>Иллюстративность массой примеров и данных</p>
«4»	70-84	<p>Хорошая организация, но ряд несущественных упущений в плане содержания</p> <p>Умение аргументировать и использование примеров</p> <p>Некоторое расширение и углубление лекционного материала</p> <p>Использование соответствующих концептуальных моделей</p>
«3»	60-69	<p>Удовлетворительный уровень, есть ряд существенных упущений. Слабые места в стилевом оформлении, структуре и анализе</p> <p>В основном базируется на лекционном материале</p> <p>Информация представлена четко, но отсутствует оригинальность в ее изложении</p>
«2»	35-59	<p>Неудовлетворительное выполнение</p> <p>Частичное понимание проблемы</p> <p>Несмотря на наличие ряда весьма удачных мест, работа характеризуется отсутствием тщательного анализа</p> <p>Неадекватность примеров</p>
«1»	0-34	<p>Отсутствие понимания вопроса, работа не структурирована и не соответствует требованиям</p> <p>Наличие серьезных ошибок и несоответствий</p>

## Материалы для текущей и промежуточной аттестации

### Тесты для самоконтроля.

- 1) Особенность оптовых цен:
  - a. назначаются на крупные партии товара;
  - b. по такой цене товар продается промежуточному потребителю;
  - c. по такой цене товар покупается для конечного потребителя;
  - d. по такой цене товар продается населению.
  
- 2) Покупателю в условиях инфляции более выгодна:
  - a. твердая цена;
  - b. подвижная цена;
  - c. скользящая цена;
  - d. розничная цена.
  
- 3) Не включается в свободную закупочную цену:
  - a. оптовая отпускная цена;
  - b. снабженческо-сбытовая надбавка;
  - c. прибыль производителя;
  - d. торговая надбавка.
  
- 4) К косвенным методам регулирования цен можно отнести:
  - a. установление предельного норматива рентабельности;
  - b. установление рекомендательных цен по важнейшим видам продукции;
  - c. изменение акцизной ставки;
  - d. установление паритетных цен.
  
- 5) Цена предельная – это:
  - a. цена, при которой объем спроса на товар равен объему его предложения;
  - b. максимальное количество денег, которое покупатель готов заплатить за товар;
  - c. значение цены, устанавливаемое государством в качестве ее верхнего или нижнего предела;
  - d. цена, складывающаяся на рынке в ходе взаимодействия продавцов и покупателей.
  
- 6) На рынке свободной конкуренции предприятие придерживается:
  - a. адаптивной политики цен;
  - b. политики приспособления к ведущим конкурентам;
  - c. маркетингового ценообразования;
  - d. политики доминирующего лидерства.

- 7) Для рынка монополистической конкуренции характерно:
- a. ценообразование в полной зависимости от конкурентов;
  - b. ценообразование в соответствии с позиционированием товара;
  - c. чисто монопольное ценообразование;
  - d. соглашение по ценам.
- 8) К методам затратного ценообразования относятся:
- a. метод удельного ценообразования;
  - b. калькулирование по полным затратам;
  - c. параметрические методы;
  - d. агрегатный метод.
- 9) Калькулирование по полным затратам:
- a. не учитывает постоянные затраты;
  - b. не учитывает переменные затраты;
  - c. определяет цену с учетом постоянных и переменных затрат;
  - d. учитывает спрос покупателей.
- 10) Постоянные затраты могут включаться в себестоимость пропорционально:
- a. переменным затратам;
  - b. материальным затратам;
  - c. заработной плате;
  - d. количеству продукции.
- 11) К параметрическим методам ценообразования относятся:
- a. метод удельных показателей;
  - b. метод целевой прибыли;
  - c. балльный метод;
  - d. метод корреляционно-регрессионного анализа.
- 12) Метод удельного ценообразования:
- a. учитывает мнение покупателей;
  - b. не учитывает мнение покупателей;
  - c. учитывает изменение основного параметра;
  - d. не учитывает изменение основного параметра.
- 13) Применение стратегии ценового прорыва рекомендуется:
- a. при высокой эластичности спроса по цене;
  - b. при низкой эластичности спроса по цене;
  - c. при единичной эластичности спроса по цене;
  - d. при положительной эластичности спроса по цене.



- 14) Стратегия ступенчатых премий означает:
- снижение цены товара по мере освоения рынка;
  - увеличение цены товара по мере усвоения рынка;
  - увеличение премии продавцу за рост объемов продаж;
  - премиальные выплаты покупателю за увеличение закупок.
- 15) Какие из перечисленных статей не входят в производственную себестоимость?
- зарплата производственных рабочих;
  - цеховые расходы;
  - внепроизводственные расходы;
  - топливо и электроэнергия.
- 16) К чему устанавливается оптовая надбавка?
- к свободной отпускной цене (без НДС);
  - к свободной отпускной цене (с НДС);
  - к свободной оптовой цене (без НДС);
  - к свободной оптовой цене (с НДС).
- 17) К чему устанавливается торговая надбавка?
- к свободной отпускной цене (без НДС);
  - к свободной отпускной цене (с НДС);
  - к свободной оптовой цене (без НДС);
  - к свободной оптовой цене (с НДС).

### **Вопросы к зачету.**

- Понятие цены и процесса ценообразования.
- Функции цены.
- Система цен, действующая в экономике.
- Классификация цен в зависимости от:
  - обслуживаемого оборота;
  - территория действия;
  - порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке;
  - степени свободы цен от воздействия государства.
- Классификация цен, используемых в учете и статистике.
- Классификация цен в зависимости от способа получения информации о них.
- Классификация цен в зависимости от способа их фиксации.
- Характеристика этапов процесса ценообразования.
- Трансфертные цены.
- Понятие «франкирование» цен.
- Постановка целей и задач ценообразования на фирме.
- Цели и задачи государственного регулирования цен.

13. Формы и методы воздействия государства на цены.
14. Регулирование цен в зарубежных странах.
15. Прямое государственное регулирование цен.
16. Косвенное государственное регулирование цен.
17. Налогообложение и цены.
18. Инфляция и цены.
19. Понятие и сущность экономической конъюнктуры.
20. Показатели экономической конъюнктуры и их влияние на процесс ценообразования.
21. Понятие ценовой политики и стратегии фирмы.
22. Основные стратегии ценообразования.
23. Этапы разработки ценовой стратегии.
24. Общая схема расчета цены.
25. Затратные методы ценообразования.
26. Рыночные методы ценообразования.
27. Эконометрические методы ценообразования.
28. Система скидок с цен.
29. Чувствительность покупателей к уровню цены.
30. Реакция участников рынка на изменение цен.
31. Психологические факторы ценообразования.
32. Ценообразование на рынке транспортных услуг.
33. Определение трансфертного тарифа.
34. Железнодорожные транспортные тарифы.
35. Тарифы водного транспорта.
36. Тарифы автомобильного транспорта.
37. Ценообразование на услуги связи.
38. Ценообразование на бытовые услуги.
39. Таможенная стоимость товара.
40. Ценовая политика в топливно-энергетическом комплексе.
41. Ценообразование на рынке научно-технической продукции.
42. Ценообразование на рынке продовольственных товаров.
43. Установление цен на биржах, аукционах и торгах (тендерное ценообразование).
44. Оценка риска в расчетах цен.
45. Понятие контрактной цены в международной торговле.
46. Методология расчета цен на экспортируемую продукцию.
47. Методология расчета цены на импортируемую продукцию.
48. Виды поправок к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.

**Задания для текущего и промежуточного контроля.****Вариант 1.**

1. Дайте развернутую классификацию цен в зависимости от порядка транспортных расходов по доставке груза.
2. Определите цели и задачи государственного регулирования цен. Обобщите положительные и отрицательные моменты различных форм и методов воздействия.
3. Показатели экономической конъюнктуры: данные о промышленном производстве.
4. Понятие ценовой политики и стратегии предприятия. Факторы, их определяющие.
5. Определение цены товара на основе жизненного цикла.
6. Охарактеризуйте сущность, отрицательные и положительные стороны затратных методов ценообразования.
7. Охарактеризуйте специфику ценообразования в топливно-энергетическом комплексе.
8. Отпускная цена единицы продукции составляет 30 руб., переменные затраты на единицу продукции составляют 9 руб., общие затраты – 20000 руб., прибыль предприятия – 350000 руб. Предприятие считает, что данный уровень прибыли недостаточен для его эффективной деятельности. Если предприятие уменьшит оптовую цену на 8%, то объем продаж увеличится на 7%; если предприятие увеличит оптовую цену на 7%, то объем продаж уменьшится на 3%. Определите точку безубыточности; по данным сметы, рассчитайте, на какую величину (в %) необходимо изменить отпускную цену, чтобы получить прибыль в размере 500500 руб.; рассчитайте годовую норму прибыли по каждому варианту.

**Вариант 2.**

1. Классификация цен по характеру обслуживаемого оборота.
2. Обобщите мировой опыт государственного регулирования цен.
3. Охарактеризуйте структуру цены. Какую роль в составе цены играет себестоимость, прибыль, скидки, налоги.
4. Инфляция и ее влияние на государственную политику ценообразования.
5. Дайте развернутую характеристику следующим стратегиям ценообразования.
6. Охарактеризуйте сущность, отрицательные и положительные черты рыночных методов ценообразования.
7. Охарактеризуйте специфику таможенной политики России.
8. Используя метод удельных показателей, определите отпускную цену на новый механизм, который должен заменить механизм, использовавшийся ранее и имевший цену 300 руб. Главным техническим параметром механизма является его производительность. У нового механизма она составляет 600 кг/ч, а у старого – 250 кг/ч.

## Вариант 3.

1. Классификация цен по способу получения информации об их уровне.
2. Проанализируйте возможность использования опыта развитых стран (США, Франция, Германия, Япония) в области государственного регулирования цен для России.
3. Показатели экономической конъюнктуры: показатели внешней торговли.
4. Определите оптовую цену предприятия, отпускную цену посредников, НДС и структуру розничной цены, если известно, что полная себестоимость единицы продукции составляет 50 руб., норма рентабельности к себестоимости продукции – 3%, розничная цена единицы продукции составляет 270 руб., скидка посреднической организации к розничной цене составляет 7%, торговая скидка к розничной цене – 15%.
5. Роль и оценка риска принимаемых решений по ценам.
6. Охарактеризуйте факторы, от которых зависит выбор окончательной цены.
7. Дайте характеристику ценообразования на коммунальные услуги.
8. Используя балловый метод, определите цену на новый автомобиль при условии, что цена базового автомобиля составляет 265789 руб. Ниже приведена сравнительная характеристика нового и старого автомобилей: Комфортабельность: базовый автомобиль – 60 баллов, коэффициент весомости 0,3; новый автомобиль – 75 баллов, коэффициент весомости 0,3. Проходимость: базовый автомобиль – 90 баллов, коэффициент весомости 0,5; новый автомобиль – 90 баллов, коэффициент весомости 0,5. Надежность: базовый автомобиль – 72 балла, коэффициент весомости 0,5; новый автомобиль – 90 баллов, коэффициент весомости 0,5.

## Вариант 4.

1. Дайте развернутую характеристику видов скидок.
2. Охарактеризуйте ценообразование и регулирующую роль государства в развитых странах: США, Франция, Германия.
3. Оцените структуру розничной цены стиральной машины до и после повышения цены, если известно, что ее цена до повышения составляла 10500 руб., а после подорожания – 15000 руб. Структура цены складывается из следующих элементов: себестоимость – 6300 (7500) руб., прибыль предприятия изготовителя – 1575 (3390) руб., НДС – 1753 (2505) руб., торгово-сбытовые расходы – 872 (1605) руб.
4. Дайте определение понятия «франкирование». Какой международный документ регулирует порядок транспортных издержек во внешнеторговых ценах.
5. Охарактеризуйте факторы чувствительности покупателя к цене
6. Виды поправок к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию: поправка на серийность.
7. Характеристика ценообразования на железнодорожные перевозки (грузовые и пассажирские).
8. Предприятие на условиях скользящей цены получило заказ на поставку оборудования. Заказ получен в 2003 г. Поставка должна осуществиться в 2006 г.

Изначально была определена следующая структура цены: постоянные расходы – 15%, стоимость материалов – 55%, стоимость рабочей силы – 30%. Предполагается, что за период времени, который пройдет с момента получения заказа до его выполнения, цены на материалы вырастут на 20%, ставки заработной платы повысятся на 30%. Примите базисную цену за 100 условных единиц и определите процент повышения цены, используя метод скользящих цен.

#### Вариант 5.

1. Охарактеризуйте классификацию цен в зависимости от государственного воздействия на них.
2. Охарактеризуйте цели, задачи, а также отрицательные и положительные моменты государственного регулирования цен.
3. Показатели экономической конъюнктуры: показатели внутреннего товарооборота.
4. Определите оптовую цену предприятия, прибыль предприятия в расчете на одно изделие, если известно, что розничная цена единицы продукции составляет 300 руб., НДС – 40 руб., наценка посреднической организации – 45 руб., торговая скидка – 10% к розничной цене.
5. Стратегия «следования за лидером», стратегия «связанного ценообразования».
6. Дайте характеристику общей схеме расчета цены.
7. Характеристика особенностей ценообразования на услуги связи.
8. Исходные данные: себестоимость продукции - 1000 руб., прибыль - 20%, стоимость перевозки к железнодорожной станции - 5000 руб., стоимость погрузки в железнодорожный вагон - 1500 руб., стоимость перевозки до морского порта – 6000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой вдоль борта судна – 2000 руб., стоимость доставки на борт судна и складирования на борту - 1500 руб., размер страховки – 5%. Определите отпускную цену завода изготовителя, цены ФСА, ФАС, ФОБ, СФР, СИФ.

#### Вариант 6.

1. Классификация цены с учетом фактора времени.
2. Дайте характеристику прямого и косвенного регулирования цен.
3. Определите оптовую и розничную цену предприятия и структуру розничной цены, если известно, что полная себестоимость единицы продукции составляет 120 руб., уровень рентабельности затрат – 20%, НДС – 12 руб., наценка посреднических организаций – 8 руб., торговая надбавка к отпускной цене посредников – 20%.
4. Характеристика затратного и ценностного ценообразования.
5. Какими основными чертами обладает мировой рынок? Какие основные факторы оказывают влияние на формирование цен на них.
6. Охарактеризуйте сущность, отрицательные и положительные черты эконометрических методов определения цен.
7. Характеристика особенностей ценообразования на рынке недвижимости.
8. Опираясь на следующие исходные данные, определите все возможные виды цен: себестоимость продукции – 1500 руб., прибыль – 20%, стоимость перевозки к

железнодорожной станции – 2000 руб., стоимость услуг экспедитора – 1500 руб., стоимость погрузки в железнодорожный вагон – 100 руб., страхование при перевозке железной дорогой – 3% от отпускной цены, фрахт до порта – 2000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 1500 руб., стоимость доставки и складирования на борту судна – 2000 руб., расходы на коносамент – 2400 руб., морской фрахт до порта назначения 6000000 руб., импортная пошлина и оформление документов – 16% от цены СИФ, стоимость перевозки до места назначения, указанного покупателем – 1800 руб.

### **Тематика рефератов.**

1. Реформирование ценообразования в России в связи с переходом к рыночной экономике.
2. Анализ изменения законодательства России по вопросам ценообразования.
3. Ценообразование в регионах России – противоречия местного и федерального законодательства.
4. Реформы ценообразования в странах, осуществляющих переход от административно-командной экономике (на примере нескольких стран, возможна сравнительная характеристика этих процессов: Польша, Венгрия, Югославия, Румыния, Болгария).
5. Рыночное ценообразование и масштабы его государственного регулирования на примере любой страны (США, Великобритания, Япония, Германия, Китай, Франция, Италия и т.д.).
6. Проблемы государственного регулирования процесса рыночного ценообразования в России.
7. Проблемы регулирования ценообразования естественных монополий в России.
8. Основы ценообразования в страховании.
9. Ценовая стратегия и тактика предприятия (на примере любой организации).
10. Ценообразование на тепловую и электрическую энергию в России.
11. Ценообразование и его особенности в малом бизнесе.
12. Проблемы выбора метода ценообразования в зависимости от конечной цели организации.
13. Проблемы выбора метода ценообразования в зависимости от фактора внешней среды.
14. Ценообразование на рынке недвижимости.
15. Ценообразование на рынке алкогольной продукции.
16. Ценообразование на ювелирные изделия, драгоценные камни и металлы.
17. Особенности ценообразования на мировом рынке.
18. Ценообразование на транспортные услуги (по видам транспорта: железнодорожный, авиационный, автомобильный, грузовой, пассажирский).
19. Таможенные пошлины и тарифы.
20. Установление и регулирование цен на услуги связи.
21. Проблемы ценообразования в стабилизации экономики России.
22. Ценообразование на товарных биржах.
23. Ценообразование на рынке табачной продукции.

24. Ценообразование на мировом фармацевтическом рынке.
25. Ценообразование на мировом нефтяном рынке.
26. Ценообразование на сельскохозяйственную продукцию.
27. Проблемы тендерного ценообразования.
28. Ценообразование на аукционах.
29. Ценообразование на рынке информационных технологий.
30. Ценообразование на мировом рынке алюминия (стали, цветных и черных металлов).
31. Ценообразование на мировом рынке газа.
32. Ценообразование в строительстве.
33. Таможенная политика России.
34. Ценообразование на рынке мобильной связи.
35. Ценообразование в полиграфии.
36. Проблемы и значение трансфертного ценообразования в России и на мировом рынке.
37. Стратегия и практика ценообразования во внешнеэкономической деятельности Российских фирм.
38. Ценообразование сетевых организаций.
39. Ценообразование на рынке труда.
40. Инфляция и ценообразование в России.
41. Конъюнктура рынка и ценообразование в России.
42. Механизм ценообразования на рынке ценных бумаг.
43. Механизм ценообразования на научно-техническую продукцию.

### **Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения программы дисциплины**

#### **Текущий контроль успеваемости студентов.**

Текущий контроль успеваемости – это установление уровня знаний, умений, владений студентов по отношению к объему и содержанию разделов (модулей, частей) учебных дисциплин, представленных и утвержденных в учебных планах и учебных программах.

Текущий контроль успеваемости осуществляется через комплекс испытаний студентов в виде устных и письменных опросов, коллоквиумов, контрольных работ, проверки домашних заданий, защиты отчетов, компьютерного и бланочного тестирования. Возможны и другие виды контроля по усмотрению кафедры, обеспечивающей учебный процесс по данной дисциплине, в том числе, контроль посещаемости занятий.

В систему текущего контроля рекомендуется вводить необязательные мероприятия, позволяющие повысить семестровый рейтинг, например, участие в олимпиадах, научное исследование, участие в научных конференциях с докладом по теме изучаемого предмета и т.д. с назначением определенных баллов,

прибавляемых к семестровому рейтингу по дисциплине. При этом рейтинг не должен превышать 100 баллов.

Для текущего контроля успеваемости на кафедрах, осуществляющих учебный процесс, создаются и периодически актуализируются банки тестов, заданий, программы компьютерных проверок и т.п. материалы.

Виды и сроки проведения мероприятий текущего контроля устанавливаются рабочей программой учебной дисциплины.

### **Промежуточная аттестация.**

Промежуточная аттестация студентов – это установление уровня знаний, умений, владений обучаемых, как показателя уровня освоения требуемых компетенций, по отношению к объему и содержанию учебной дисциплины.

Оценка промежуточной аттестации студента по дисциплине формируется на основании семестрового рейтинга текущего контроля и рейтинга экзаменационного испытания. Экзаменационное испытание проводится в сроки, устанавливаемые в соответствии с утвержденными учебными планами, календарными учебными графиками и приказами.

Преподаватель имеет право принять у студента экзамен только при наличии первичных документов по учету результатов промежуточной аттестации. Первичными документами являются экзаменационные ведомости, индивидуальные разрешения на сдачу экзамена. Все первичные документы должны передаваться в деканат преподавателем лично не позднее следующего дня после проведения испытания промежуточной аттестации.

По результатам промежуточной аттестации студенту, кроме итогового рейтинга по 100-балльной шкале, выставляется итоговая отметка: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При аттестации на «отлично», «хорошо» и «удовлетворительно» студент считается получившим положительную оценку и прошедшим промежуточную аттестацию. Положительные оценки и соответствующие рейтинги заносятся в первичные документы и зачетные книжки студентов. Записи в зачетных книжках студентов должны осуществляться только после оформления первичных документов.

Оценки «неудовлетворительно» проставляются только в первичные документы.

Неудовлетворительные результаты промежуточной аттестации по дисциплине или непрохождение промежуточной аттестации в установленные сроки признаются академической задолженностью. Студенты обязаны ликвидировать академическую задолженность.

Виды и сроки проведения мероприятий промежуточной аттестации устанавливаются рабочей программой учебной дисциплины.



## **Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

### Подготовка к лекциям

Главное в период подготовки к лекционным занятиям - научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы.

В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Ежедневной учебной работе студенту следует уделять 9-10 часов своего времени, т.е. при шести часах аудиторных занятий самостоятельной работе необходимо отводить 3-4 часа.

### Самостоятельная работа на лекции

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

Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п.

Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор.

### Подготовка к практическим занятиям

Подготовку к каждому практическому занятию каждый студент должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

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

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.
3. Обсуждение выступлений по теме - дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

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

Вторая часть — выступление студентов с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Примерная продолжительность — 20-25 минут.

После докладов следует их обсуждение - дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность - до 15-20 минут.

Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность - 15-20 минут.

Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Студентам должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность — 5 минут.

**Работа с литературными источниками** В процессе подготовки к практическим занятиям, студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более

глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.

Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем по каждой теме практического или практического занятия, что позволяет студентам проявить свою индивидуальность в рамках выступления на данных занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

#### Подготовка презентации и доклада

Для подготовки презентации рекомендуется использовать: PowerPoint, MS Word, Acrobat Reader. Самая простая программа для создания презентаций - Microsoft PowerPoint.

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию. Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.
2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).
3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.
4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.
5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.
6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).
7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. **Иллюстрация** - представление реально существующего зрительного ряда. **Образы** - в отличие от иллюстраций - метафора. Их назначение - вызвать эмоцию и создать отношение к ней, воздействовать на аудиторию. С помощью хорошо продуманных и представляемых образов, информация может надолго остаться в памяти человека. **Диаграмма** - визуализация количественных и качественных связей. Их используют для убедительной демонстрации данных, для пространственного мышления в дополнение к логическому. **Таблица** - конкретный, наглядный и точный показ данных. Ее основное назначение - структурировать информацию, что порой облегчает восприятие данных аудиторией.

#### Практические советы по подготовке презентации

- готовьте отдельно: печатный текст + слайды + раздаточный материал;
- слайды - визуальная подача информации, которая должна содержать минимум текста, максимум изображений, несущих смысловую нагрузку, выглядеть наглядно и просто;

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

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

- раздаточный материал - должен обеспечивать ту же глубину и охват, что и живое выступление: люди больше доверяют тому, что они могут унести с собой, чем исчезающим изображениям, слова и слайды забываются, а раздаточный материал остается постоянным осязаемым напоминанием; раздаточный материал важно раздавать в конце презентации; раздаточный материалы должны отличаться от слайдов, должны быть более информативными.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям вуза и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными.

Работа студента над докладом-презентацией включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчики должны знать и уметь: сообщать новую информацию; использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего практического занятия; дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут); иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

#### Структура выступления

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

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

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

#### Подготовка реферата

Реферат - письменный доклад по определенной теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников. Рефераты пишутся обычно стандартным языком, с использованием типологизированных речевых оборотов вроде: «важное значение имеет», «уделяется особое внимание», «поднимается

вопрос», «делаем следующие выводы», «исследуемая проблема», «освещаемый вопрос» и т.п.

К языковым и стилистическим особенностям рефератов относятся слова и обороты речи, носящие обобщающий характер, словесные клише. У рефератов особая логичность подачи материала и изъяснения мысли, определенная объективность изложения материала.

Реферат не копирует дословно содержание первоисточника, а представляет собой новый вторичный текст, создаваемый в результате систематизации и обобщения материала первоисточника, его аналитико-синтетической переработки.

Будучи вторичным текстом, реферат составляется в соответствии со всеми требованиями, предъявляемыми к связанному высказыванию: так ему присущи следующие категории: оптимальное соотношение и завершенность (смысловая и жанрово-композиционная). Для реферата отбирается информация, объективно-ценная для всех читающих, а не только для одного автора. Автор реферата не может пользоваться только ему понятными значками, пометами, сокращениями.

Работа, проводимая автором для подготовки реферата должна обязательно включать самостоятельное мини-исследование, осуществляемое студентом на материале или художественных текстов по литературе, или архивных первоисточников по истории и т.п.

Организация и описание исследования представляет собой очень сложный вид интеллектуальной деятельности, требующий культуры научного мышления, знания методики проведения исследования, навыков оформления научного труда и т.д. Мини-исследование раскрывается в реферате после глубокого, полного обзора научной литературы по проблеме исследования.

В зависимости от количества реферируемых источников выделяют следующие виды рефератов:

- **монографические** - рефераты, написанные на основе одного источника;
- **обзорные** - рефераты, созданные на основе нескольких исходных текстов, объединенных общей темой и сходными проблемами исследования.

Структура реферата

1. Титульный лист
2. Оглавление
3. Введение
4. Основная часть
5. Заключение
6. Список использованной литературы
7. Приложения

Подготовка эссе

Эссе - вид самостоятельной исследовательской работы студентов, с целью углубления и закрепления теоретических знаний и освоения практических навыков. Цель эссе состоит в развитии самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

В зависимости от темы формы эссе могут быть различными. Это может быть анализ имеющихся статистических данных по изучаемой проблеме, анализ материалов из средств массовой информации и подробный разбор проблемной ситуации с развернутыми мнениями, подбором и детальным анализом примеров, иллюстрирующих проблему и т.п.

В процессе выполнения эссе студенту предстоит выполнить следующие виды работ: составить план эссе; отобрать источники, собрать и проанализировать информацию по проблеме; систематизировать и проанализировать собранную информацию по проблеме; представить проведенный анализ с собственными выводами и предложениями.

Эссе выполняется студентом под руководством преподавателя кафедры самостоятельно. Тему эссе студент выбирает из предлагаемого примерного перечня и для каждого студента она должна быть индивидуальной (темы в одной группе совпадать не могут).

Структура эссе

1. Титульный лист.
2. План.
3. Введение с обоснованием выбора темы.
4. Текстовое изложение материала (основная часть).
5. Заключение с выводами по всей работе.
6. Список использованной литературы.

Титульный лист является первой страницей и заполняется по строго определенным правилам.

Введение (вводная часть) - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически. На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который Вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования. При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы:

1. Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?
2. Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?
3. Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?
4. Могу ли я разделить тему на несколько составных частей?

Таким образом, в водной части автор определяет проблему и показывает умение выявлять причинно-следственные связи, отражая их в методологии решения поставленной проблемы через систему целей, задач и т.д.

Текстовое изложение материала (основная часть) - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса. Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет главную трудность при его написании. Поэтому большое значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется выстраивание аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные и строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. В качестве аналитического инструмента можно

использовать графики, диаграммы и таблицы там, где это необходимо. Традиционно в научном познании анализ может проводиться с использованием следующих категорий: причина - следствие, общее - особенное, форма - содержание, часть - целое, постоянство - изменчивость.

В процессе построения эссе надо помнить, что один параграф должен содержать только одно утверждение и соответствующее доказательство, подкрепленное графическим или иллюстративным материалом. Следовательно, наполняя разделы содержанием аргументации (а это должно найти отражение в подзаголовках), в пределах параграфа необходимо ограничить себя рассмотрением одной главной мысли.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе - использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается сделать и ответить на вопрос, хорош ли замысел. При этом последовательность подзаголовков свидетельствует также о наличии или отсутствии логики в освещении темы эссе.

Таким образом, основная часть - рассуждение и аргументация, в этой части необходимо представить релевантные теме концепции, суждения и точки зрения, привести основные аргументы "за" и "против" них, сформулировать свою позицию и аргументировать ее.

Заключение (заключительная часть) - обобщения и аргументированные выводы по теме эссе с указанием области ее применения и т.д. Оно подытоживает эссе или еще раз вносит пояснения, подкрепляет смысл и значение изложенного в основной части. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Таким образом, в заключительной части эссе должны быть сформулированы выводы и определено их приложение к практической области деятельности.

Список использованной литературы составляет одну из частей работы, отражающей самостоятельную творческую работу автора и позволяющей судить о степени фундаментальности данной работы. При составлении списка литературы в перечень включаются только те источники, которые действительно были использованы при подготовке эссе. Список использованной литературы составляется строго в алфавитном порядке в следующей последовательности: законы РФ и другие официальные материалы (указы, постановления, решения министерств и ведомств); печатные работы (книги, монографии, сборники); периодика; Интернет- сайты. По возможности список должен содержать современную литературу по теме. Общее оформление списка использованной литературы для эссе аналогично оформлению списка использованной литературы для реферата.

Приложения могут включать иллюстративный материал (схемы, диаграммы, рисунки, таблицы и др.). При этом приложения являются продолжением самой работы, т.е. на них продолжается сквозная нумерация, но в общем объеме эссе они не учитываются.