



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«Дальневосточный федеральный университет»  
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

СОГЛАСОВАНО

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель ОП

Заведующий кафедрой  
Экономики предприятия

 А.Ю. Филатов

 Ю.В. Разумова

« 14 » 09 2017 г.

« 14 » 09 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Ценообразование

Направление подготовки 38.04.01 Экономика,  
программа «Экономика фирмы и отраслевых рынков»  
Форма подготовки очная

курс 1 семестр 2  
лекции 16 час.  
практические занятия - 20 час.  
лабораторные работы - 0 час.  
в том числе с использованием МАО лек. \_ - /пр.18 /лаб. \_ - \_ час.  
всего часов аудиторной нагрузки 36 час.  
в том числе с использованием МАО 18 час.  
самостоятельная работа - 72 час.  
в том числе на подготовку к экзамену \_ 0 \_ час.  
контрольные работы (количество) – не предусмотрены  
курсовая работа / курсовой проект - не предусмотрены  
зачет – 2 семестр  
экзамен - нет

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого ДВФУ, утвержденного приказом ректора № 12-13-1282 от 07.07.2015.

Рабочая программа дисциплины обсуждена на заседании кафедры экономики предприятия, протокол № 10.1 от « 14 » сентября 2017 г.

Заведующий кафедрой: д-р экон. наук, доцент Разумова Ю.В.

Составитель: канд. экон. наук, доцент Воробьева Л.Г., канд. экон. наук, Подольский С.В.

## ABSTRACT

**Master's degree in:** 38.04.01 Economy

**Master's Program** «Economy of firm and projects»

**Course title:** “Pricing”

**Variable part of Block 1, 3 credits**

**Instructor:** Vorobieva Larisa Gennadievna, candidate of Economic sciences, the associate professor of the department of the enterprise economy.

**At the beginning of the course a student should be able to:**

- ability to abstract thinking, analysis, synthesis;
- ability to make organizational management decisions;
- ability to analyze and use various sources of information for carrying out economic calculations.

**Learning outcomes:**

- ability to present results of the conducted research to scientific community in the form of article or report (SPC-4);
- ability to use special terminology in a foreign language; ability to prepare publications, to hold the presentations, messages of a discussion and to protect the presented work in a foreign language (SPC-5);
- ability to issue and present results of the conducted research to scientific community in the form of article or report, with possible use of various innovative and interactive data representation forms, possession of necessary skills in drawing up reviews, summaries, papers and the bibliography on subject of scientific interests (according to orientation (profile) of the program of a magistracy) (SPK-6).

**Course description:**

Content of discipline consists of one section and covers the following circle of questions: the main questions of price theory and the price policy, pricing in the industry, the systems of market prices and their classification; the economic calculations including pricing methods, essence and an order of determination of

the prices and the price policy of industry holdings; methods, ways and strategy of pricing.

**Main course literature:**

1. Gorina G.A. Tsenoobrazovaniye [Pricing]. – Moscow: Yunity-Dana, 2015. – 127 p. (rus) – Access: <http://znanium.com/catalog/product/883802>

2. Karpov S.V., Rusin V.N., Rozhkov I.V. Upravleniue tsenami: Uchebnik [Management of prices: Textbook]. - Moscow: Vuzovskiy uchebnik, NITS INFRA-M, 2016. - 236 p. (rus) – Access: <http://znanium.com/catalog/product/503947>

3. Magomedov M.D., Kulomzina E.Yu., Chaykina I.I. Tsenoobrazovaniye: Uchebnik [Pricing: Manual]. - Moscow: Dashkov i Ko, 2017. - 248 p. (rus) – Access: <http://znanium.com/catalog/product/937490>.

4. Marn M.V., Regner E.V., Zavada Kreig K. Tsenovoye preimushestvo: Uchebnoye posobiye [Price advantage: Manual]. – Moscow: Alp. Bizness Bux, 2016. – 317 p. (rus) – Access: <http://znanium.com/catalog/product/926458>

5. Slepov V.A., Nikolayeva T.E., Glazova E.S. Tsenoobrazovaniye: Uchebnoye posobiye [Pricing: Manual]. - Moscow: Magistr: INFRA-M, 2017. - 144 p. (rus) – Access: <http://znanium.com/catalog/product/795839>.

6. Zabelina E.A. Tsenoobrazovaniye: Praktikum: Uchebnoye posobiye [Pricing: Praktical work: Manual]. – Minsk: RIPO, 2016. – 162 p. (rus) – Access: <http://znanium.com/catalog/product/949764>

**Form of final control:** offset.



## **Аннотация к рабочей программе дисциплины «Ценообразование»**

Учебный курс «Ценообразование» предназначен для магистрантов по направлению подготовки: 38.04.01 Экономика, магистерская программа «Экономика фирмы и проектов».

Дисциплина «Ценообразование» включена в состав дисциплин по выбору вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (16 часов), практические занятия (20 часов, в том числе МАО 18 часов), самостоятельная работа (72 часа). Дисциплина реализуется на 1 курсе во 2-м семестре.

Дисциплина «Ценообразование» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Макроэкономика (продвинутый уровень)», «Микроэкономика (продвинутый уровень)» и «Эконометрика» и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как «Экономическое обоснование бизнес-идеи (Бизнес-планирование)», «Инвестиционный анализ и управление инвестициями», «Экономическая безопасность фирмы».

Содержание дисциплины состоит из одного раздела и охватывает следующий круг вопросов: основные вопросы теории цен и ценовой политики, формирование цен в отрасли, системы рыночных цен и их классификация; экономические расчеты, включающие методы ценообразования, сущность и порядок определения цен и ценовой политики отраслевых холдингов; методы, способы и стратегии ценообразования.

**Цель** - теоретическая подготовка студентов для принятия практических решений по ценовой политике отраслевых холдингов на локальных и мировых рынках.

### **Задачи:**

- раскрыть основы ценообразования, сущность экономической

категории «цена», как фактор координации и регулирования производственно-торговой и консалтинговой деятельности фирмы;

- ознакомить с методами ценообразования для принятия решений по организации ценовой политики производственно-торговых и консалтинговых фирм;

- привить умение самостоятельно анализировать и оценивать ценовую политику в отраслевых холдингах;

- уметь обосновать структуру цены, определять эффективность и целесообразность ее использования в отраслевых холдингах на основе российского и зарубежного опыта.

Для успешного изучения дисциплины «Ценообразование» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу;
- способность принимать организационно-управленческие решения;
- способность анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций):

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-4 способность представлять результаты проведенного исследования научному сообществу в виде статьи или доклада	Знает	Библиографические источники, по ценообразованию, русскоязычные и зарубежные банки диссертаций
	Умеет	Анализировать, обобщать, классифицировать по выбранным признакам проводимые экономические расчеты по отраслевым особенностям ценообразования
	Владеет	Методами и программными инструментами, отечественными и зарубежными методиками формирования политики ценообразования фирмы

ПК-5 способность использовать специальную терминологию на иностранном языке; умение готовить публикации, проводить презентации, вести дискуссии и защищать представленную работу на иностранном языке	Знает	Методы сбора и систематизации информации, методы ценообразования для координирования и регулирования цен предприятия на рынке
	Умеет	Использовать базы данных, библиографические источники, методические материалы, собирать и анализировать исходные данные для расчетов экономически обоснованной цены предприятия на локальном рынке, формулировать полученные результаты в целостные оформленные статьи и материалы докладов к научным конференциям
	Владеет	Приёмами сбора и обработки аналитических материалов, навыками грамотного изложения результатов проведённого исследования в соответствии с поставленной целью обоснования цен и скидок отраслевых холдингов
ПК-6 способность оформить и представлять результаты проведенного исследования научному сообществу в виде статьи или доклада с возможным использованием инновационных и интерактивных форм представления информации, владение необходимыми навыками в составлении обзоров, рефератов и библиографии по тематике научных интересов (в соответствии с направленностью (профилем) программы магистратуры)	Знает	Теоретические труды отечественных и зарубежных ученых по стратегии и тактике ценообразования, методы ценообразования, методы систематизации информации для оценки политики ценообразования отраслевых холдингов, методы обобщения информации и результатов расчетов
	Умеет	Формировать систему скидок в зависимости от принятой стратегии ценообразования фирмы на локальном рынке. Принимать управленческие решения по оперативному управлению ассортиментом фирмы использовать базы данных, инструментальные средства, анализировать библиографические источники, методические материалы, собирать и анализировать исходные данные для расчетов с помощью инструментальных сред, обобщать полученные результаты в практические модули для формирования основ доказательств практических исследований ценообразования фирм в разрезе отраслей в статьях и материалах докладов к научным конференциям
	Владеет	Инструментально–интерактивными средами для принятия оперативных и тактических решений по ценовой политике фирмы

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Ценообразование» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: лекция-визуализация, лекция вдвоём, лекция с заранее запланированными ошибками, лекция с разбором конкретных ситуаций, лекция-дискуссия, круглый стол, тематический семинар, ориентационный семинар.

# **I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

## **Тема 1. Эволюция теоретических исследований: отечественные и зарубежные школы (2 час.)**

Цена, как экономическая категория. Теория трудовой стоимости. Теория факторов производства. Теория спроса и предложения

## **Тема 2. Мировые цены (2 час.)**

Таможенные платежи. Определение таможенной стоимости товара. Формирование цен на импортируемые товары. Формирование цен на экспортируемые товары. Регулирование цен в ходе выполнения контракта. Правила формирования цен на экспортную продукцию. Правила формирования цен на импортируемую продукцию .

## **Тема 3. Цена и ценообразование: сущность, концепции, подходы (2 час.)**

Особенности рыночного ценообразования. Необходимые условия рыночного ценообразования. Концепции ценообразования. Факторы, влияющие на цену. Подходы к ценообразованию. Расчет эластичности спроса (предложения) в зависимости от изменения цены. Влияние изменения цен на доход предприятия

## **Тема 4. Система цен и их классификация. Особенности рыночного ценообразования (2 час.)**

Классификация цен в зависимости от сферы применения. Классификация цен по степени регулируемости. Классификация цен по характеру обслуживаемого оборота. Классификация цен в зависимости от формы продаж. Классификация цен по стадиям продажи. Классификация базовых цен. Классификация цен по их времени действия. Классификация цен в зависимости от территории действия.

## **Тема 5. Ценовая политика фирмы: управление ассортиментом на основе маржинальной прибыли (2 час.)**



Теоретические основы формирования маржинальной прибыли. Обоснование выгоды покупки ассортиментной позиции (группы, линейки) с учетом ограничений.

#### **Тема 6. Разработка скидки, как инструмента ценовой политики понятие, виды, способы расчета (3 час.)**

Система скидок как инструмент стимулирования продаж. Скидка за большой объем закупок. Скидка за внесезонную покупку. Скидка за ускорение оплаты. Скидки для поощрения продаж нового товара. Скидки при комплексной покупке товаров. Скидки для постоянных или престижных покупателей. Экспортные скидки. Функциональная скидка. Клубные скидки. Скидки с учетом межкультурных коммуникаций. Зачеты. Способы расчета.

#### **Тема 7. Стратегия и тактика ценообразования (3 час.)**

Активные и пассивные ценовые стратегии. Стратегия премиального ценообразования, ступенчатых премий, «роста проникающей цены», ценового прорыва, нейтральная стратегия ценообразования, стратегия скорейшего возврата средств, сохранения стабильного положения на рынке, поддержания и обеспечения платежеспособности предприятия, завоевания лидерства на рынке в определении цен, стабильных цен, гибкой цены, следования за конкурентом, дифференциации цен, психологической цены. Ценовая стратегия и тактика ценообразования. Выбор типа ценовой стратегии. Этапы разработки ценовой стратегии. Затратные методы ценообразования. Методы ценообразования с учетом конкуренции. Маркетинговые методы ценообразования.

## **II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

**Практические занятия (20 час., в том числе 18 час. с использованием методов активного обучения)**

**Занятие 1. Эластичность спроса (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – тематический*

***семинар (2 час.)***

1. Расчет эластичности спроса (предложения) в зависимости от изменения цены.

2. Влияние изменения цен на доход предприятия.

**Занятие 2. Управление ассортиментом, на основе определения выгоды цены (2 час.)**

***Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (2 час.)***

1. Экономическое обоснование выгоды продажи товара.

2. Определение выручки для предоставления скидки.

3. Расчет суммы скидок с экономически обоснованного объема продаж.

**Занятие 3. Решение задач на структуру цены (4 час.)**

***Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (4 час.)***

1. Расчет розничной, оптовой цены и цены посредника подакцизных и льготных видов товаров.

2. Таможенные платежи. Определение таможенной стоимости товара  
Формирование цен на импортируемые товары. Формирование цен на экспортируемые товары.

**Занятие 4. Методы ценообразования (2 час.)**

***Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (2 час.)***

1. Затратные методы ценообразования.

2. Методы ценообразования с учетом конкуренции.

3. Маркетинговые методы ценообразования.

**Занятие 5. Себестоимость продукции (работ, услуг), как основной ценообразующий фактор (2 час.)**

***Метод активного / интерактивного обучения – круглый стол (2 час.)***

1. Понятие затрат и себестоимости продукции.

2. Классификация затрат предприятия.

### **Занятие 6. Ценообразование в торговле (4 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – круглый стол (4 час.)*

1. Характеристика закупочной, продажной, оптовой, розничной цены товаров и цен посредника.
2. Учет факторов в оценке тактики ценообразования на локальном рынке.
3. Обоснование величины и структуры цены при продаже товара.

### **Занятие 7. Ценообразование в сфере транспорта (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – ориентационный семинар (2 час.)*

1. Особенности установления цен (тарифов) на транспортные услуги.
2. Экономическая основа и порядок установления транспортных тарифов.

### **Занятие 8. Ценообразование в сфере услуг (2 час.)**

1. Особенности установления цен (тарифов) в сфере услуг.
2. Обоснование установления цен в туризме.
3. Ценообразование во внедомашнем питании. Ценообразование на гостиничные услуги.

## **III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Ценообразование» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

- план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию;
- характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению;
- требования к представлению и оформлению результатов

самостоятельной работы;

– критерии оценки выполнения самостоятельной работы.

#### IV. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Темы 1-2	ПК4	знает библиографические источники по ценообразованию, русскоязычные и зарубежные банки диссертаций	конспект (ПР-7); дискуссия (УО-1)	Вопросы к зачету 1-8
			умеет анализировать, обобщать, классифицировать по выбранным признакам проводимые экономические расчеты по отраслевым особенностям ценообразования	конспект (ПР-7);	Вопросы к зачету 24-29
			владеет методами и программными инструментами, отечественными и зарубежными методиками формирования политики ценообразования фирмы	конспект (ПР-7) доклад (УО-3) реферат (ПР-4)	Вопросы к зачету 12-15
2	Темы 3-5	ПК5	знает методы сбора и систематизации информации, методы ценообразования для координирования и регулирования цен предприятия на рынке	конспект (ПР-7) тест (ПР-1)	Вопросы к зачету 19-23
			умеет использовать базы данных, библиографические источники, методические материалы, собирать и анализировать исходные данные для расчетов экономически обоснованной цены предприятия на локальном рынке, формулировать полученные результаты в целостные оформленные статьи и материалы докладов к научным конференциям	конспект (ПР-7) расчетно-графическая работа (ПР-12)	Вопросы к зачету 9-11

			владеет приёмами сбора и обработки аналитических материалов, навыками грамотного изложения результатов проведённого исследования в соответствии с поставленной целью обоснования цен и скидок фирмы	проект (УО-3); тренажер (ТС-1)	Вопросы к зачету 14-17
3	Темы 6-7	ПК6	знает теоретические труды отечественных и зарубежных ученых по стратегии и тактике ценообразования, методы ценообразования, методы систематизации информации для оценки политики ценообразования отраслевых холдингов, методы обобщения информации и результатов расчетов	конспект (ПР-7);	Вопросы к зачету 1-15
			умеет формировать систему скидок в зависимости от принятой стратегии ценообразования фирмы на локальном рынке, принимать управленческие решения по оперативному управлению ассортиментом фирмы использовать базы данных, инструментальные средства, анализировать библиографические источники, методические материалы, собирать и анализировать исходные данные для расчетов с помощью инструментальных сред, обобщать полученные результаты в практические модули для формирования основ доказательств практических исследований ценообразования фирм в разрезе отраслей в статьях и материалах докладов к научным конференциям	конспект (ПР-7); разноуровневые задачи (ПР-11)	Вопросы к зачету 13-17
			владеет инструментально – интерактивными средами для принятия оперативных и тактических решений по ценовой политике фирмы	дискуссия (УО-4); контрольная работа (ПР-2)	Вопросы к зачету 12-17

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 2.

## **V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Основная литература**

*(электронные и печатные издания)*

1. Горина Г.А. Ценообразование / Г.А. Горина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 127 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/883802>
2. Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум: Учебное пособие / Е.А. Забелина. - Мн.: РИПО, 2016. - 162 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/949764>
3. Завада Крейг К. Ценовое преимущество: Учебное пособие / М.В. Марн, Э.В. Регнер, К.К. Завада. - 2-е изд. - М.: Альп. Бизнес Букс, 2016. - 317 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/926458>
4. Карпов С.В. Управление ценами: Учебник / С.В. Карпов, В.Н. Русин, И.В. Рожков. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 236 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/503947>
5. Слепов В.А. Ценообразование: Учебное пособие / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова; Под ред. В.А. Слепова; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017. - 144 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/795839>
6. Чайкина И.И. Ценообразование: Учебник / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина. - 3-е изд., перераб. - М.: Дашков и К, 2017. - 248 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/937490>

**Дополнительная литература**  
(печатные и электронные издания)

1. Гладких И.В. Ценовая стратегия компании: ориентация на потребителя [Электронный ресурс] : монография / И.В. Гладких; Высшая школа менеджмента СПбГУ. - СПб.: Высшая школа менеджмента, 2013. - 472 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/492847>

2. Малис Н.И. Налоговое регулирование трансфертного ценообразования в России: Учебник / Л.П. Грундел, Н.И. Малис. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/523356>

3. Приходько В.В. Ценообразование в организации : практикум / Т.В. Емельянова, Е.П. Бабушкина, В.В. Приходько. - 2-е изд. - Мн.:Вышэйшая школа, 2013. - 335 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/509365>

4. Синичкин А.М. Оценка качественных характеристик и стоимости ювелирных камней. Художественная ценность изделий в ценообразовании: Учебное пособие / И.А. Капошко, В.Г. Березюк, А.М. Синичкин. - Красноярск: СФУ, 2015. - 124 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/967679>

5. Таги-Заде Фазиль Гусейн-Кули оглы. Тарифная и ценовая политика в жилищной и коммунальной сферах: Монография /А.Н. Ряховская, Ф.Г. Таги-Заде. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 124 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/519772>

6. Цветков П.В. Ценообразование [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/373129>

7. Шуляк П.Н. Ценообразование: Учебно-практическое пособие / П.Н. Шуляк. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2018. - 196 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/342026>

## **Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. 6 методов ценообразования продукта. Режим доступа:  
<http://powerbranding.ru/cenoobrazovanie/pricing-methods>
2. Как определяется цена: методы ценообразования и ценовая политика бизнеса. Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/cenovaja-politika-cenoobrazovanie-pribyl-zatraty-konkurencija-vyruchka-marketing/>
3. Понятие цены и ценообразования. Режим доступа:  
<http://www.milacenter.ru/market/45.html>
4. Ценообразование – Википедия. Режим доступа:  
<https://ru.wikipedia.org/wiki/Ценообразование>
5. Ценообразование. Режим доступа:  
<http://www.grandars.ru/college/cenoobrazovanie/cenoobrazovanie.html>
6. Ценообразование – Центр креативных технологий. Режим доступа:  
<http://www.inventech.ru/lib/pricing/>

## **Перечень информационных технологий и программного обеспечения**

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Режим доступа:  
<http://www.consultant.ru/>
2. Справочно-правовая система «Гарант». Режим доступа: [www.garant.ru](http://www.garant.ru)
3. Справочная система «Кодекс». Режим доступа: <http://www.kodeks.ru/>
4. Программное обеспечение: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint.

## **VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Реализация дисциплины «Ценообразование» предусматривает следующие виды учебной работы: лекции, практические занятия,



самостоятельную работу студентов, текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Освоение курса дисциплины «Ценообразование» предполагает рейтинговую систему оценки знаний студентов и предусматривает со стороны преподавателя текущий контроль за посещением студентами лекций, подготовкой и выполнением всех практических заданий с обязательным предоставлением отчета о работе, выполнением всех видов самостоятельной работы.

Промежуточной аттестацией по дисциплине «Ценообразование» является зачет, который проводится в виде тестирования.

В течение учебного семестра обучающимся нужно:

- освоить теоретический материал (30 баллов);
- успешно выполнить аудиторные и контрольные задания (40 баллов);
- своевременно и успешно выполнить все виды самостоятельной работы (30 баллов).

Студент считается аттестованным по дисциплине «Ценообразование» при условии выполнения всех видов текущего контроля и самостоятельной работы, предусмотренных учебной программой.

Критерии оценки по дисциплине «Ценообразование» для аттестации на зачете следующие: 61-100 баллов – «зачтено», 60 и менее баллов – «не зачтено».

Пересчет баллов по текущему контролю и самостоятельной работе производится по формуле:

$$P(n) = \sum_{i=1}^m \left[ \frac{O_i}{O_i^{max}} \times \frac{k_i}{W} \right],$$

где:  $W = \sum_{i=1}^n k_i^n$  для текущего рейтинга;

$W = \sum_{i=1}^m k_i^n$  для итогового рейтинга;

$P(n)$  – рейтинг студента;

$m$  – общее количество контрольных мероприятий;

$n$  – количество проведенных контрольных мероприятий;  
 $O_i$  – балл, полученный студентом на  $i$ -ом контрольном мероприятии;  
 $O_i^{max}$  – максимально возможный балл студента по  $i$ -му контрольному мероприятию;  
 $k_i$  – весовой коэффициент  $i$ -го контрольного мероприятия;  
 $k_i^n$  – весовой коэффициент  $i$ -го контрольного мероприятия, если оно является основным, или 0, если оно является дополнительным.

### **Рекомендации по планированию и организации времени, отведенного на изучение дисциплины**

Оптимальным вариантом планирования и организации студентом времени, необходимого для изучения дисциплины, является равномерное распределение учебной нагрузки, т.е. систематическое ознакомление с теоретическим материалом на лекционных занятиях и закрепление полученных знаний при подготовке и выполнении заданий на практических занятиях и заданиях, предусмотренных для самостоятельной работы студентов.

Подготовку к выполнению заданий на практических занятиях необходимо проводить заранее, чтобы была возможность проконсультироваться с преподавателем по возникающим вопросам. В случае пропуска занятия, необходимо предоставить письменную разработку пропущенного занятия.

Самостоятельную работу следует выполнять согласно графику и требованиям, предложенным преподавателем.

### **Рекомендации по использованию методов активного обучения**

Для повышения эффективности образовательного процесса и формирования активной личности студента важную роль играет такой принцип обучения, как познавательная активность студентов. Целью такого обучения является не только освоение знаний, умений, навыков, но и

формирование основополагающих качеств личности, что обуславливает необходимость использования методов активного обучения, без которых невозможно формирование специалиста, способного решать профессиональные задачи в современных рыночных условиях.

Для развития профессиональных навыков и личности студента в качестве методов активного обучения целесообразно использовать тематические семинары и разноуровневые задачи, представляющие собой описание деловой ситуации, которая реально возникала или возникает в процессе деятельности.

Реализация такого типа обучения по дисциплине «Ценообразование» осуществляется через использование ситуационных заданий, в частности, ситуационных разноуровневых задач, которые можно определить как методы имитации принятия решений в различных ситуациях.

Ситуационные задачи предназначены для использования студентами конкретных приемов и концепций при их выполнении для того, чтобы получить достаточный уровень знаний и умений для принятия решений в аналогичных ситуациях на предприятиях, тем самым, уменьшая разрыв между теоретическими знаниями и практическими умениями.

Решение ситуационных задач студентам предлагается в ходе изучения определенной учебной темы в рамках проведения тематических и ориентационных семинаров, круглых столов, а знания, полученные на лекциях, должны стать основой для решения этих задач. Из этого следует, что студент должен владеть достаточным уровнем знания теоретического материала, уметь обосновывать и рассчитывать цены на товары и услуги. Это предполагает осознание студентом процесса принятия решений при оценке обосновании цены и вынесения решения по ситуационной задаче.

Студент должен уметь правильно интерпретировать ситуацию, т.е. правильно определять – какие факторы являются наиболее важными в данной ситуации и какое решение необходимо принять.

Таким образом, решение ситуационных разноуровневых задач призвано вырабатывать следующие умения и навыки у студентов:

– работать с увеличивающимся и постоянно обновляющимся потоком информации в области ценообразования, связанного с изменяющейся рыночной ситуацией и применением законодательной базы;

– высказывать и отстаивать свою точку зрения четкой, уверенной и грамотной речью;

– вырабатывать собственное мнение на основе осмысления теоретических знаний и проведения исследований;

– самостоятельно принимать решения.

Технология выполнения разноуровневых задач включает в себя организацию самостоятельной работы обучающихся с консультационной поддержкой преподавателя. На этапе ознакомления с задачей студент самостоятельно оценивает ситуацию, изложенную в тексте, исследует теоретический материал, устанавливает ключевые факторы и проводит анализ проблем, изложенных в условии задачи. Затем составляет план действий и оценивает возможности его реализации. По окончании самостоятельного анализа студент должен ответить на вопросы, выполнить задания и составить письменный отчет по данному заданию.

### **Рекомендации по работе с литературой**

При самостоятельной работе с рекомендуемой литературой студентам необходимо придерживаться определенной последовательности:

– при выборе литературного источника теоретического материала лучше всего исходить из основных понятий изучаемой темы курса, чтобы точно знать, что конкретно искать в том или ином издании;

– для более глубокого усвоения и понимания материала следует читать не только имеющиеся в тексте определения и понятия, но и конкретные примеры;

– чтобы получить более объемные и системные представления по рассматриваемой теме необходимо просмотреть несколько литературных источников (возможно, альтернативных);

– не следует конспектировать весь текст по рассматриваемой теме, так

как такой подход не дает возможности осознать материал; необходимо выделить и законспектировать только основные положения, определения и понятия, позволяющие выстроить логику ответа на изучаемые вопросы.

### **Рекомендации по подготовке к зачету**

Подготовка к зачету и его результативность также требует у студентов умения оптимально организовывать свое время. Идеально, если студент ознакомился с основными положениями, определениями и понятиями курса в процессе аудиторного изучения дисциплины, тогда подготовка к зачету позволит систематизировать изученный материал и глубже его усвоить.

Подготовку к зачету лучше начинать с распределения предложенных контрольных вопросов по разделам и темам курса. Затем необходимо выяснить наличие теоретических источников (конспекта лекций, учебников, учебных пособий).

При изучении материала следует выделять основные положения, определения и понятия, можно их конспектировать. Выделение опорных положений даст возможность систематизировать представления по дисциплине и, соответственно, результативнее подготовиться к зачету.

### **Занятие 1. Эластичность спроса (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (2 час.)*

1. Расчет эластичности спроса (предложения) в зависимости от изменения цены.

2. Влияние изменения цен на доход предприятия.

*Методические указания к подготовке к занятию:* При подготовке к занятию рекомендуется в дополнение к лекционному материалу и основной литературе ознакомиться с дополнительной литературой – информацией в периодической печати, раскрывающей актуальные вопросы российской экономики.

Практическое занятие проводится в форме тематического семинара «Эластичность спроса: расчет и использование на практике». В период подготовки (начинается не более, чем за неделю до семинара) во время самостоятельной работы определяется список вопросов для обсуждения, и формируются группы студентов по каждому вопросу. Каждая группа выбирает своего руководителя и согласует его с преподавателем. Каждый руководитель заранее готовит выступление на 5-7 минут, раскрывающее актуальность и значение рассматриваемого вопроса, основные проблемы.

В ходе семинара преподаватель:

- контролирует соблюдение регламента времени, отводимого на каждый вопрос;
- осуществляет руководство обсуждением вопроса (кому предоставить слово для отчета, обеспечение порядка и дисциплины при обсуждении вопроса);
- оказывает помощь каждой группе, отвечающей на вопросы, и др.

Проведение семинара начинается вступительным словом преподавателя. После этого заслушиваются и обсуждаются доклады. Преподаватель и участники групп задают вопросы докладчику и его группе, причём каждый участник не только задает вопросы, но и выдвигает свои гипотезы, спорит, доказывает свою правоту, обращается к записям лекций и учебным пособиям для уточнения своих знаний и нахождения более убедительных и точных аргументов.

Таким образом, обучаемые должны как можно чаще решать проблемы, поставленные ими самими.

Преподаватель делает заключение по каждому вопросу (раскрывает, что составляет суть данного вопроса, указывает, на что обратить особое внимание, дает ответы на вопросы, не получившие должного освещения, и т.д.).

Затем таким же образом обсуждаются все последующие вопросы семинара.

Заключительный этап:

- подводятся итоги семинара;
- оценивается работа каждого обучаемого, причём учитываются как его ответы, так и задаваемые им вопросы, высказываемые суждения, мысли.

По ходу обсуждения необходимо ориентироваться в классификации эластичности, определение эластичности и роли ценовой эластичности в ценнообразовании. Необходимо рассмотреть факторы, оказывающих влияние на ценовую эластичность. Определить влияние инфраструктуры на ценовую эластичность как на локальных рынках, так рынка России в целом, с учетом торговой деятельности отраслевых холдингов. Обсудить место и роль государственной политики в формировании ценовой политики предприятия.

В итоге следует оценить тенденции и перспективные направления развития отраслевых холдингов в России с учетом сложившейся внешней и внутренней ситуации.

**Занятие 2. Управление ассортиментом, на основе определения выгодности цены (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (2 час.)*

1. Экономическое обоснование выгодности продажи товара.
2. Определение выручки для предоставления скидки.
3. Расчет суммы скидок с экономически обоснованного объема продаж.

*Методические указания к подготовке к занятию:* Практическое занятие проводится в форме тематического семинара «Управление ассортиментом и применение ценовых скидок». Студенты заранее получают вопросы для обсуждения и задание, подбирают литературу и определяют источники информации для самостоятельного изучения. Выполняют опережающие индивидуальные или групповые задания творческого характера (по

усмотрению студентов). Готовят доклады, сообщения, иллюстрационный материал.

I. Организационная часть (5 мин.) (Сообщение темы, цели, задач, плана. Перечисление литературных источников).

II. Подготовительная часть (10 мин) (Повторение основных вопросов предыдущей лекции. Подготовка или самоподготовка учащихся по вопросам семинара).

III. Семинарское занятие (50 мин.) (Заслушивание докладов, сообщений, демонстрация иллюстративного материала, организация дискуссии)

IV. Контролирующая часть семинара (20 мин.) (Контрольно-корректирующая проверка. Проверка основных знаний и умений по теме.

V. Заключительная часть семинара (5 мин.) (Подведение итогов работы на семинаре, оценивание работы учащихся, запись домашнего задания).

### **Занятие 3. Решение задач на структуру цены (4 час.)**

***Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (4 час.)***

1. Расчет розничной, оптовой цены и цены посредника подакцизных и льготных видов товаров.

2. Таможенные платежи. Определение таможенной стоимости товара  
Формирование цен на импортируемые товары. Формирование цен на экспортируемые товары.

*Методические указания к подготовке к занятию:* Практическое занятие проводится в форме тематического семинара «Проблемы и способы расчета различных видов цен». Основное внимание уделяется технологии расчета видов цен отраслевых холдингов, а также расчетным параметрам по каждому ценовому направлению, которые могут использовать отраслевые холдинги в своей основной деятельности. Следует ознакомиться с методикой расчета основных показателей методов ценообразования, рассмотреть область и приоритетность их применения в зависимости от ситуации. В ходе решения



задач необходимо анализировать ситуацию и рассматривать альтернативные варианты принятия управленческих решений.

Каждый магистрант, пользуясь конспектом лекций и раздаточным материалом в виде презентации, готовит материал к ответу на поставленные вопросы. Решение каждой задачи обсуждается коллективно, делаются выводы, предлагаются рекомендации.

#### **Занятие 4. Методы ценообразования (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (2 час.)*

1. Затратные методы ценообразования.
2. Методы ценообразования с учетом конкуренции.
3. Маркетинговые методы ценообразования.

*Методические указания к подготовке к занятию:* Практическое занятие проводится в форме тематического семинара «Методы ценообразования: виды, условия выбора, порядок применения». Прежде всего, уделяется внимание оценке актуальности рассматриваемых методов ценообразования в современных изменяющихся условиях рыночной экономики.

Обсуждаются преимущества, недостатки, целесообразность использования того или иного метода для различных хозяйственных ситуаций. Необходимо при обсуждении раскрыть сущность аналитических методов ценообразования для формирования стратегии и тактики ценообразования. Следует разобрать процесс расчета группы коэффициентов, характеризующих стратегию ценообразования и оценить влияние ее на основную деятельность отраслевых холдингов. Особенно важно понять смысловую нагрузку каждого из показателей, их значение с экономической точки зрения.

В ходе семинара следует рассмотреть примеры тактики ценообразования на современном этапе, подчеркнуть особенности использования методов ценообразования в разных хозяйственных ситуациях.

## **Занятие 5. Себестоимость продукции (работ, услуг), как основной ценообразующий фактор (2 час.)**

### *Метод активного / интерактивного обучения – круглый стол (2 час.)*

1. Понятие затрат и себестоимости продукции.
2. Классификация затрат предприятия.

*Методические указания к подготовке к занятию:* Практическое занятие проводится в форме круглого стола «Себестоимость продукции, как основной ценообразующий фактор: расчет и использование».

Выбор такого метода активного обучения, как круглый стол, обусловлен дискуссионным характером обсуждаемых вопросов. Круглый стол проводится следующим образом:

- учебная группа студентов садится в круг;
- студентам озвучиваются (показываются на презентации) дискутируемые вопросы;
- каждый студент – участник круглого стола – высказывает свою точку зрения по каждому обсуждаемому вопросу, после чего проводится дискуссия, выявляются различные точки зрения;
- каждый участник может задавать вопрос или высказывать комментарий по поводу высказывания другого участника;
- по итогам обсуждения учебная группа разрабатывает проект резолюции.

В резолюции должны содержаться выводы и рекомендации по всем вопросам, обсуждаемым на круглом столе. Группа должна прийти к консенсусу относительно основных понятий, факторов, рекомендаций и т.д. В резолюции допускается обоснованное особое мнение ряда участников, отличное от мнения большинства.

В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения темы, оценивает работу круглого стола, определяет задачи самостоятельной работы.

Используя источники литературы, которые предложены преподавателем, а также самостоятельно подобранные источники, необходимо подготовить сообщение по одному из указанных вопросов. Также следует подготовить (подобрать) хозяйственные ситуации по оценке себестоимости по разным направлениям деятельности фирм и предприятий в процессе проведения круглого стола. В процессе подготовки участник круглого стола должен продемонстрировать умение выделять проблемные аспекты управления себестоимостью предприятий и отраслевых холдингов, рассмотреть мнения специалистов по рассматриваемым вопросам, сформулировать собственную точку зрения, грамотно и системно представлять подобранный материал.

#### **Занятие 6. Ценообразование в торговле (4 час.)**

##### ***Метод активного / интерактивного обучения – круглый стол (4 час.)***

1. Характеристика закупочной, продажной, оптовой, розничной цены товаров и цен посредника.
2. Учет факторов в оценке тактики ценообразования на локальном рынке.
3. Обоснование величины и структуры цены при продаже товара.

*Методические указания к подготовке к занятию:* Практическое занятие проводится в форме круглого стола «Особенности ценообразования в торговле и направления его совершенствования».

Выбор такого метода активного обучения, как круглый стол, обусловлен дискуссионным характером обсуждаемых вопросов. Круглый стол проводится следующим образом:

- учебная группа студентов садится в круг;
- студентам озвучиваются (показываются на презентации) дискутируемые вопросы;
- каждый студент – участник круглого стола – высказывает свою точку зрения по каждому обсуждаемому вопросу, после чего проводится дискуссия, выявляются различные точки зрения;

- каждый участник может задавать вопрос или высказывать комментарий по поводу высказывания другого участника;

- по итогам обсуждения учебная группа разрабатывает проект резолюции.

В резолюции должны содержаться выводы и рекомендации по всем вопросам, обсуждаемым на круглом столе. Группа должна прийти к консенсусу относительно основных понятий, факторов, рекомендаций и т.д. В резолюции допускается обоснованное особое мнение ряда участников, отличное от мнения большинства.

В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения темы, оценивает работу круглого стола, определяет задачи самостоятельной работы.

Используя источники литературы, которые предложены преподавателем, а также самостоятельно подобранные источники, следует подготовить сообщение по одному из указанных вопросов. Необходимо подобрать хозяйственные ситуации по направлениям торговой деятельности торговых ритейлеров в области ценовой политики, таким как обоснование методов ценнообразования партий товаров, оперативного контроля величины закупок, для встречного обсуждения сообщений в процессе проведения круглого стола. В процессе подготовки участник круглого стола должен продемонстрировать умение выделять проблемные аспекты управления ценообразованием торговых ритейлеров на основе подготовленного домашнего задания, рассмотреть мнения специалистов по рассматриваемым вопросам, формулировать собственную точку зрения, грамотно и системно представлять подобранный материал.

### **Занятие 7. Ценообразование в сфере транспорта (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – ориентационный семинар (2 час.)*

1. Особенности установления цен (тарифов) на транспортные услуги.

2. Экономическая основа и порядок установления транспортных тарифов.

*Методические указания к подготовке к занятию:* Практическое занятие проводится в форме ориентационного семинара «Особенности ценообразования на транспортные услуги и направления его совершенствования».

Назначение ориентационного семинара состоит в том, чтобы научить студентов **ориентироваться** в огромном потоке информации в области ценообразования на транспорте, в том числе и нормативно-правовых аспектов его организации. Необходимо в этом информационном потоке выделить основные моменты: основополагающие нормативно-правовые акты и их требования, основные органы власти, регулирующие ценообразование на различные виды транспортных услуг, особенности формирования цен на услуги различных видов транспорта и пр. На основе сделанных выводов можно будет обосновать и разработать рекомендации по совершенствованию ценообразования на транспортные услуги.

В период подготовки (начинается не более, чем за неделю до семинара) во время самостоятельной работы определяется список вопросов для обсуждения, и формируются группы студентов по каждому вопросу. Каждая группа выбирает своего руководителя и согласует его с преподавателем. Каждый руководитель заранее готовит выступление на 5-7 минут, раскрывающее актуальность и значение рассматриваемого вопроса, основные проблемы.

В ходе семинара преподаватель:

- контролирует соблюдение регламента времени, отводимого на каждый вопрос;

- осуществляет руководство обсуждением вопроса (кому предоставить слово для отчета, обеспечение порядка и дисциплины при обсуждении вопроса);

- оказывает помощь каждой группе, отвечающей на вопросы, и др.

Проведение семинара начинается вступительным словом преподавателя. После этого заслушиваются и обсуждаются доклады. Преподаватель и участники групп задают вопросы докладчику и его группе, причём каждый участник не только задает вопросы, но и выдвигает свои гипотезы, спорит, доказывает свою правоту, обращается к записям лекций и учебным пособиям для уточнения своих знаний и нахождения более убедительных и точных аргументов.

Таким образом, обучаемые должны как можно чаще решать проблемы, поставленные ими самими.

Преподаватель делает заключение по каждому вопросу (раскрывает, что составляет суть данного вопроса, указывает, на что обратить особое внимание, дает ответы на вопросы, не получившие должного освещения, и т.д.).

Затем таким же образом обсуждаются все последующие вопросы семинара.

Заключительный этап:

- подводятся итоги семинара;
- оценивается работа каждого обучаемого, причём учитываются как его ответы, так и задаваемые им вопросы, высказываемые суждения, мысли.

В рамках закрепления теоретического материала необходимо усвоить разницу между транспортными тарифами и ценами товаров, рассмотреть классификацию методов ценообразования в сфере транспорта на локальных и мировых рынках.

Следует рассмотреть последовательность применения изучаемых методов ценообразования для анализа мировых хозяйственных ситуаций, раскрыть сущность качественного и количественного анализа хозяйственных ситуаций отечественной и мировой практики формирования ценовой политики предприятий и отраслевых холдингов.

### **Занятие 8. Ценообразование в сфере услуг (2 час.)**

#### **1. Особенности установления цен (тарифов) в сфере услуг.**

2. Обоснование установления цен в туризме.

3. Ценообразование во внедомашнем питании. Ценообразование на гостиничные услуги.

*Методические указания к подготовке к занятию:* В рамках закрепления теоретического материала необходимо усвоить разницу между тарифами на услуги и ценами на товары, рассмотреть классификацию методов ценообразования в сфере услуг на локальном рынке.

Следует рассмотреть последовательность применения изучаемых методов ценообразования для анализа мировых хозяйственных ситуаций, раскрыть сущность качественного и количественного анализа хозяйственных ситуаций отечественной и мировой практики формирования ценовой политики предприятий и отраслевых холдингов.

## **VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Ценообразование» необходимы:

1. Аудитории, оснащенные мультимедийным оборудованием, с выходом в сеть Интернет, для проведения теоретических и практических занятий.

2. Необходимое оборудование и доступ к сетевым ресурсам:

- ноутбук;
- проектор;
- мультимедийный экран (допустим телевизор на практических занятиях);
- звуковоспроизводящие колонки;
- видеокамеры;
- доступ в сеть Интернет;
- доступ на внутренний портал ДВФУ.

Аудитория: 690022, Приморский край, г. Владивосток, о. Русский, корпус G, ауд. 508. Учебная аудитория, на 25 чел.:

Экран с электроприводом 236\*147 см Trim Screen Line; Проектор DLP, 3000 ANSI Lm, WXGA 1280x800, 2000:1 EW330U Mitsubishi; Подсистема специализированных креплений оборудования CORSA-2007 Tuarex; Подсистема видеокоммутации; Подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; акустическая система для потолочного монтажа SI 3CT LP Extron; цифровой аудиопроцессор DMP 44 LC Extron.

В читальных залах Научной библиотеки ДВФУ предусмотрены рабочие места для людей с ограниченными возможностями здоровья, оснащены дисплеями и принтерами Брайля; оборудованные портативными устройствами для чтения плоскочечатных текстов, сканирующими и читающими машинами, видеоувелечителем с возможностью регуляции цветовых спектров; увеличивающими электронными лупами и ультразвуковыми маркировщиками.

В целях обеспечения специальных условий обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ДВФУ все здания оборудованы пандусами, лифтами, подъемниками, специализированными местами, оснащенными туалетными комнатами, табличками информационно-навигационной системы.





МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДВФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ  
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ  
по дисциплине «Ценообразование»**

**Направление подготовки 38.04.01 Экономика  
магистерская программа «Экономика фирмы и отраслевых рынков»  
Форма подготовки очная**

г. Владивосток  
2017

## План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

№ п/п	Дата/сроки выполнения	Вид самостоятельной работы	Примерные нормы времени на выполнение	Форма контроля
1	Темы 1-2 (март)	Подбор материалов для исследования, подготовка к собеседованию, подготовка к дискуссии	6 часов	Представление доклада и презентации (по желанию)
2	Тема 3 (март- апрель (1-2 неделя)	Подготовка задания 1 по СРС и презентации к семинару	14 часов	Представление выступления и презентации
3	Тема 4 (апрель (3-4 неделя)	Подготовка задания 2 по СРС и презентации к семинару	14 часов	Контроль задания , 1 задания 2, активность участия в дискуссии, проверка решения задач
4	Темы 5-6 (май (2-3 неделя)	Изучение интерактивных сред, подготовка к дискуссии, решение практических задач, контрольная работа	10 часов	контроль задания 3 активность участия в дискуссии, проверка решения задач.
5	Темы 3-4 (март)	Подбор материала по темам заданий СРС с помощью инструментальных средств, подготовка к дискуссии	7 часов	Представление доклада, реферата
2	Темы 5-6 (апрель (3-4 неделя)	Подготовка задания 2 СРС	7 часов	Дискуссия и отчет
3	Темы 5-6 (май (1-2 неделя)	Подготовка задания 3 СРС	7 часов	Проверка задания 3 СРС, активность участия в обсуждении вариантов, проверка решения задач
4	Темы 7-8 (май (3-4 неделя)	Работа с базовыми модулями программы PROJECT EXPERT. Excel. Power Point	7 часов	Проверка умений использования интерфейса программы для решения базовых задач, активность участия в обсуждении полученных результатов, проверка решения задач.
8	Итого		72	

### Характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся

#### Темы подготовки к семинарам

#### Тема 1. Мониторинг фирм для исследования ценообразования

##### отраслевых холдингов

##### 1. Обоснование критериев выбора фирмы для исследования..

2. Классификация фирм по критериям.
3. Контроль, координация и регулирование выбора фирмы в условиях рынка.

### **Тема 2. Обработка данных прайс листов предприятий**

1. Классификация данных прайслистов по выбранным критериям.
2. Обоснование выделения 5 групп ассортиментных позиций для следующего этапа исследования.
3. Работа над структурой цены и выгодностью продаж ассортиментных позиций.

### **Тема 3. Обоснование методов ценообразования для выбранного ассортимента фирмы**

1. Возможности использования затратного метода.
2. Возможности использования ценностного подхода к ценообразованию.
3. Оценка возможности применения одновременно нескольких методов ценообразования для текущей хозяйственной ситуации.

### **Тема 4. Формирование стратегии и тактики ценообразования фирмы**

1. Обоснование применения стратегий ценообразования.
2. Обоснование целесообразности изменения тактики ценообразования.
3. Контроль и планирование цен и системы скидок по выбранным ассортиментным группам.

### **Тема 5. Управление себестоимостью в структуре цены ассортиментных групп.**

1. Характеристика текущих издержек для включения в себестоимость групп ассортимента для продажи
2. Обоснование целесообразности величины скидки с целью экономии оборотных средств

### **Задания к решению разноуровневых задач**

**Задача 1.** На предприятии, выпускающем цветные телевизоры, себестоимость 1 изделия составляет 3000 рублей, а прибыль – 1000 рублей на единицу. Дистрибьютор предприятия устанавливает оптово-сбытовую надбавку в размере 15 % к оптовой цене промышленности без НДС. Розничный магазин, закупивший товары у дистрибьютора, реализует аппараты с торговой наценкой 30 % без учета НП. Ставка НДС – 18 %. Рассчитайте розничную цену 1 цветного телевизора.

**Задача 2.** На предприятии, выпускающем кожаные куртки, себестоимость 1 изделия составляет 12000 рублей, а прибыль 500 рублей на единицу. Оптовая организация устанавливает оптовую надбавку 15 % от отпускной цены товара без НДС. Предприятие розничной торговли реализует куртки с торговой надбавкой 20 % от оптовой рыночной цены. Ставка НДС 18 %.

Рассчитайте розничную цену куртки, а также сумму косвенных налогов в цене изделия..

**Задача 3.** Себестоимость изделия 1120 рублей. Ставка НДС – 18 % к отпускной цене без НДС. Оптовая цена с НДС – 1380 рублей. Оптовая надбавка – 8 % от отпускной цены промышленности без НДС. Торговая надбавка – 20 %.

Определите:

- а) прибыль промышленного предприятия от реализации данного изделия;
- б) оптовую рыночную цену;
- в) розничную цену.

### **Темы групповых или индивидуальных заданий для подготовки докладов к научным семинарам**

1. Оценка зависимости стратегии и тактики ценообразования торговых ретейлеров на их конкурентоспособности в регионе
2. Эмпирическая оценка ценовой политики отраслевых холдингов

региона России.

3. Оценка ценовой политики предприятия в условиях неопределённости и риска. (Мировая и отечественная практика)

4. Презентация обоснования выгоды продажи (производства) ассортиментной продукции в привязке к современным хозяйственным ситуациям.

### **Темы рефератов**

1. Цена как экономическая категория.
2. Основные функции цены и их роль в экономике.
3. Система и классификация цен.
4. Основные подходы к ценообразованию.
5. Ценовые стратегии: сущность, условия применения, порядок разработки.
6. Ценообразование в российской экономике.
7. Пути совершенствования ценообразования в современной экономике.
8. Влияние инфляции на ценообразование.
9. Ценообразование и его государственное регулирование в странах (на выбор студента).
10. Психологические аспекты ценообразования.
11. Переменные и постоянные издержки как фактор ценообразования.
12. Методика установления рыночных цен на товары.
13. Прибыль и затраты как основные составляющие цены.
14. Методы затратного ценообразования
15. Особенности ценообразования в рыночной экономике.
16. Особенности ценовой политики российских компаний.
17. Социально - экономическое содержание и структура розничных цен.

18. Формирование цен с учетом типа рынка.
19. Факторы влияющие на уровень цен в сфере производства, обращении товаров и потреблении результатов труда.
20. Формы чистого дохода общества, их влияние на формирование уровня цен на различные товары и услуги.
21. Взаимосвязь цен и финансов
22. Налоговая система, ее роль в экономической политике государства и влияние на ценообразование в обществе.
23. Государственное регулирование цен в рыночной экономике
24. Государственная политика в области ценообразования и основные методы регулирования величины стоимости
25. Регулирование цен на продукцию естественных монополий.
26. Роль государства в регулировании финансовой системы и ценовая политика.

### **Критерии оценки реферата**

№ п/п	Критерий	Количество баллов
1	Готовность реферата к объявленному сроку	10
2	Уровень владения научным языком написания реферата	10
3	Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, знание общепринятых научных концепций в заданной предметной области, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета	20
4	Аргументация своей позиции с опорой на научные концепции, факты социально-экономической действительности или собственный опыт	40
6	Материал подан системно, с наличием иллюстраций, таблиц, схем и рисунков	20
7	ИТОГО	100

### **Тест для промежуточного контроля**

#### ***Тест 1***

**1. Двумя основными подходами к ценообразованию являются:**

- а) затратный и рыночный;
- б) маркетинговый и производственный;

- с) затратный и ценностный;
- д) рыночный и стоимостной;
- е) производственный и потребительский.

**2. Учётная функция цены состоит в том, что:**

- а) в цене отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию;
- б) посредством установления цены происходит процесс купли-продажи на рынке;
- с) через цену осуществляется балансирование спроса и предложения;
- д) цена влияет на объём налоговых поступлений в бюджет;
- е) цены могут стимулировать или сдерживать покупательский спрос.

**3. При эластичном по цене спросе:**

- а) спрос изменяется в меньшей степени, чем цена;
- б) спрос изменяется в большей степени, чем цена;
- с) спрос изменяется в том же направлении, что и цена;
- д) спрос остаётся постоянным;
- е) спрос не зависит от цены.

**4. Цена, элементами которой являются себестоимость производителя, его прибыль, акциз и НДС, называется:**

- а) оптовой рыночной;
- б) закупочной;
- с) розничной;
- д) оптовой ценой предприятия;
- е) оптовой отпускной ценой промышленности.

**5. Торговая надбавка к оптовой рыночной цене устанавливается:**

- а) оптовым предприятием;
- б) розничным предприятием;

- c) производителем;
- d) государством;
- e) транспортным предприятием.

### ***Тест 2***

**1. На предприятии, выпускающем цветные телевизоры, себестоимость одного изделия составляет 12000 рублей, а расчётная прибыль – 4000 рублей на единицу. Дистрибьютор предприятия устанавливает оптово-сбытовую надбавку в размере 15 %. Розничный магазин, закупающий телевизоры у дистрибьютора, реализует аппараты с торговой надбавкой 20 %. Ставка НДС – 18 %.**

**Рассчитать розничную цену телевизора с учётом НДС:**

- a) 32815,7 руб.;
- b) 24611,5 руб.;
- c) 26054,4 руб.;
- d) 29315,8 руб.;
- e) 28346,3 руб.

**2. Стратегия “снятия сливок” целесообразна при:**

- a) выводе на рынок нового продукта, удовлетворяющего потребности на более высоком уровне;
- b) высокой эластичности спроса;
- c) необходимости срочной распродажи товара;
- d) снижении спроса на товар;
- e) большом количестве товаров-заменителей.

**3. Стратегия “ценового прорыва” целесообразна при:**

- a) высоких издержках производства;
- b) неэластичном спросе;
- c) нестабильной ситуации на рынке;



- d) высоком уровне цен у конкурентов;
- e) высокой ощущаемой ценности товара.

**4. Розничная цена выше оптовой рыночной цены на величину:**

- a) НДС;
- b) оптовой надбавки;
- c) торговой надбавки;
- d) акциза;
- e) прибыли розничного предприятия.

**5. Одним из недостатков затратного подхода к ценообразованию является:**

- a) неучёт планируемой рентабельности затрат;
- b) неучёт уровня спроса на товар;
- c) невозможность спрогнозировать величину затрат;
- d) невозможность спрогнозировать величину прибыли;
- e) неучёт начисления НДС.

***Тест 3***

**1. К косвенным методам государственного регулирования цен не относится:**

- a) изменение налоговых ставок;
- b) регулирование процентных ставок Центробанком;
- c) установление дотаций предприятиям по сферам деятельности;
- d) установление ставок таможенных пошлин;
- e) установление предельных коэффициентов изменения цен.

**2. Наиболее распространённым и простым методом ценообразования является метод:**

- a) определения точки безубыточности;

- b) издержки + прибыль;
- c) ориентации на конкурентов;
- d) ценовых скидок и надбавок;
- e) маркетинговый.

**3. Оптовая надбавка рассчитывается в процентах от:**

- a) оптовой цены предприятия;
- b) оптовой отпускной цены промышленности;
- c) розничной цены;
- d) оптовой отпускной цены промышленности или оптовой рыночной цены;
- e) закупочной цены.

**4. Рентабельность продаж определяется, как:**

- a) отношение прибыли на единицу продукции к затратам на единицу продукции;
- b) отношение выручки к затратам на единицу продукции;
- c) отношение цены за единицу продукции к затратам на единицу продукции;
- d) отношение затрат на единицу продукции к прибыли на единицу продукции;
- e) отношение прибыли на единицу продукции к цене за единицу продукции.

**5. При эластичном спросе снижение цены:**

- a) уменьшает выручку;
- b) повышает выручку;
- c) не сказывается на выручке;
- d) влияет на выручку, в зависимости от поведения физического объёма продаж;

е) вначале увеличивает, а затем снижает выручку.

### Темы расчетно-графических заданий

#### Задание 1

Фирма А планирует выйти на рынок с новым товаром. Реализация опытной партии показала, что объем продаж (в натуральном выражении) зависит от уровня цен. Результаты наблюдений указаны в таблице 1.

Таблица 1.

Результаты наблюдений об объеме продаж и ценах  
на опытной партии товара

Наблюдения	Объем продаж, шт.	Цена, рубли
1	4000	20
2	3500	25
3	3000	30
4	2500	35
5	2000	40
6	1500	45
7	1000	50
8	500	55
9	0	60

*Условно-постоянные расходы на производство и реализацию товара покупателям составляют 2000 рублей. Условно-переменные расходы на единицу товара – 35 рублей.*

Задание:

1. Построить модель зависимости объема продаж от цены.
2. Используя зависимость объема продаж от цены, рассчитать ожидаемый объем продаж при уровне цен 15, 10 и 5 рублей.
3. Определить зависимость совокупных затрат на производство и реализацию от объема продаж.
4. Используя зависимость продажи от цены и затрат от продаж, рассчитать ожидаемую прибыль от продажи различного количества товаров, полученные данные обобщить в таблице 2 .

5. Разработать модель зависимости прибыли от цены.
6. Определить оптимальную цену продажи нового товара, при которой прибыль достигнет максимального значения.

### Задание 2

По выбранному предприятию :

- обосновать цены для однородной продукции или для линейки продаж;
- предложить варианты снижения цен, используя недостающую информацию по формам бухгалтерской и экономической отчетности фирмы или собрать данные по виду экономической деятельности Приморского края и эмпирическим путем обосновать предлагаемые вами решения.

### **Проект**

Проект имеет обобщающую содержательную часть по всем заданиям дисциплины. В течение семестра магистранты проводят исследования индивидуальные и групповые на основе использования информации о ценах в отраслевых холдингах. В конце изучения дисциплины группам магистрантов необходимо представить проект, обобщающий все проведенные исследования.

Цель - создания проекта по ценообразованию на спецтехнику фирм Приморского края в современных условиях хозяйствования.

Структура проекта:

1. Цель и продуктовые и образовательные результаты проекта.
2. Обоснование выбранной фирмы.
3. Описание постановки задачи, при выборе основной деятельности холдинга.
4. Обоснование выбора методов ценообразования в конкретных хозяйственных ситуациях локального рынка.
5. Расчет параметров методов ценообразования и оценка его влияния на результаты деятельности фирмы.

### **III. Рекомендации по самостоятельной работе студентов**

Организация и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов (СРС)

1. Текущая и опережающая СРС, направленная на углубление и закрепление знаний, а также развитие практических умений заключается в:

- Работе студентов с лекционным материалом, поиск и анализ литературы и электронных источников информации по заданной проблеме и выбранной теме магистерской диссертации;
- Выполнении домашних заданий;
- Изучении тем, вынесенных на самостоятельную проработку;
- Изучении теоретического материала к семинарским занятиям;
- Выполнении индивидуального домашнего задания по разработке и организации исполнения инновационного проекта.
- Подготовке к зачету.

#### **Методические рекомендации по подготовке и представлению материалов самостоятельной работы**

1. Студенту необходимо определить интересующий его вопрос, объявленный в рамках вопросов для обсуждения.

2. Осуществить поиск материалов в электронном каталоге, или в электронных ресурсах библиотеки ДВФУ (режим доступа: <http://www.lib.dvfu.ru>).

3. Определить для себя наиболее интересные направления для доклада.

4. Осуществить поиск дополнительного материала, иллюстрирующего материалы научной дискуссии. (Допускается поиск мнений специалистов по освещаемому вопросу, презентация видео-дискуссий с представлением аргументированной точки зрения студента по докладываемому вопросу).

## **Методические рекомендации по оформлению библиографического списка**

Библиографический список литературы является обязательной составной частью образовательной программы, реферата и другой работы, где используются источники информации, он является своего рода библиографическим пособием. Правильно составленный библиографический список позволяет получить представление об освещении темы работы в литературе, о количестве и качестве выявленных источников, а также об умении автора работать с информацией. В список включаются библиографические сведения об источниках, использованных при подготовке работы. Рекомендуется также включать в список сведения о цитируемой в работе литературе. Перечень библиографических записей о документах, как правило, составляется в алфавитном порядке, применяется общая нумерация источников. Последовательность информационных источников:

- законодательные и нормативно-методические материалы;
- литература на русском языке;
- литература на иностранных языках.
- статистические, инструктивные и отчетные материалы предприятий, организаций и учреждений;
- интернет – источники.

В начале библиографического списка всегда должны располагаться законодательные и нормативные документы и акты. Они группируются от более значимых к менее значимым, а документы равной значимости – в хронологическом порядке по датам опубликования. Работы одного и того же автора, если их указывается несколько, располагаются в алфавитном порядке по заглавиям или в хронологическом порядке по годам издания. Источники на иностранных языках располагаются в списке после всех русскоязычных источников в порядке латинского алфавита. Описание источников, включенных в список, выполняется в соответствии с существующими библиографическими правилами.

1. ГОСТ 7.80-2000. «Библиографическая запись. Заголовок. Общие требования и правила составления».

2. ГОСТ 7.1-2003. «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».

3. ГОСТ 7.82 – 2001. «Библиографическая запись. «Библиографическая запись. Библиографическое описание электронных ресурсов. Общие требования и правила составления».

4. ГОСТ 7.12 – 93 «Библиографическая запись. Сокращение слов на русском языке.

### **Требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы**

Студентам необходимо представить материалы самостоятельной работы представить в виде доклада в печатной форме и в виде презентации на компьютере.

#### **Методические рекомендации по подготовке доклада по выбранной теме для самостоятельного изучения**

Доклад студента - это самостоятельная работа на тему, предложенную преподавателем (тема может быть предложена и студентом, но обязательно должна быть согласована с преподавателем). Цель доклада состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей. Подготовка доклада позволяет автору научиться четко и грамотно формулировать мысли, структурировать информацию, использовать основные категории анализа, выделять причинно-следственные связи, иллюстрировать понятия соответствующими примерами, аргументировать свои выводы; овладеть научным стилем речи.

Доклад должен содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую

позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики выбранной темы доклады могут значительно дифференцироваться. В некоторых случаях это может быть анализ имеющихся статистических данных по изучаемой проблеме, анализ материалов из средств массовой информации и использованием изучаемых моделей, подробный разбор предложенной задачи с развернутыми мнениями, подбор и детальный анализ примеров, иллюстрирующих проблему и т.д.

Структура доклада:

- Титульный лист;

- Введение - 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.

- 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 доклада и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

- Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Подытоживает доклад или еще раз вносит пояснения, подкрепляет смысл и значение изложенного в основной части. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий элемент, как указание на



применение (импликацию) исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

- Магистрантам необходимо представить материалы самостоятельной работы представить в виде доклада в печатной форме и в виде презентации на компьютере.

### **Критерии оценки доклада по заданию в группах**

№ п/п	Критерий	Количество баллов
1	Готовность материала к объявленному сроку	10
2	Уровень владения академическим языком изложения доклада	10
2	Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, знание общепринятых научных концепций в заданной предметной области, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета	20
	Аргументация своей позиции с опорой на научные концепции, факты социально-экономической действительности или собственный опыт	20
3	Представление собственной точки зрения, аргументированной (позиции, отношения) по теме исследования	20
4	Материал подан системно, аргументированно, с наличием иллюстраций, таблиц, схем и рисунков	20
5	ИТОГО	100

### **Методические рекомендации по подготовке мультимедиа презентации**

1. Первый слайд должен содержать название доклада, ФИО и координаты (номер группы, направление подготовки, адрес электронной почты) выступающего. Каждый слайд должен иметь заголовок и быть пронумерованным в формате 1/11.

2. Наиболее распространен сегодня MS PowerPoint.

3. Презентация начинается с аннотации, где на одном-двух слайдах дается представление, о чем пойдет речь. Большая часть презентаций требует оглашения структуры.

4. Презентация не заменяет, а дополняет доклад. Не надо писать на слайдах то, что Вы собираетесь сказать словами.

5. Оптимальная скорость переключения — один слайд за 1–2 минуты. Для кратких выступлений допустимо два слайда в минуту, но не быстрее. Слушатели должны успеть воспринять информацию и со слайда, и на слух. «Универсальная» оценка – число слайдов равно продолжительности выступления в минутах.

6. Размер шрифта основного текста – не менее 16pt, заголовки  $\geq 20$  pt. Наиболее читабельным и традиционно используемым в научных исследованиях является Times New Roman . Оформляйте все слайды в едином стиле.

7. Не перегружайте слайд информацией. Не делайте много мелкого текста. При подготовке презентации рекомендуется в максимальной степени использовать графики, схемы, диаграммы и модели с их кратким описанием. Фотографии и рисунки делают представляемую информацию более интересной и помогают удерживать внимание аудитории, давая возможность ясно понять суть предмета. Длинные перечисления или большие таблицы с числами бессмысленны – лучше постройте графики.

8. Имеет смысл быть аккуратным. Неряшливо сделанные слайды (разнобой в шрифтах и отступах, ошибки и опечатки) вызывают подозрение, что и к содержательным вопросам докладчик подошёл спустя рукава. Готовую презентацию надо просмотреть внимательно несколько раз «свежим» взглядом; каждый раз будете находить по несколько опечаток.

9. Если Вы чувствуете себя хоть немного неуверенно перед аудиторией, или выступление очень ответственное, то напишите и выучите свою речь наизусть. Озвучивание одной страницы (формат А4, шрифт 14pt, полуторный интервал) занимает 2 минуты. Потренируйтесь выступать с вашей презентацией. Пусть кто-то послушает и скажет Ваши ошибки, впечатление о выступлении, что интересно, что непонятно, как Вы выглядели.

10. Следите за временем!

11. Речь и слайды не должны совпадать, тогда презентация станет «объёмной». Речь должна быть более популярна и образна. Слайды могут содержать больше «технических» подробностей: формулы, схемы, таблицы, графики. Всегда подписывайте оси (какая переменная и ее размерность).

12. Первые же фразы должны интриговать. Например, можно сказать о том, насколько сложной или насколько важной является данная задача, или о том, насколько неожиданным будет решение — это позволит удержать внимание слушателей до конца. Но тогда концовка действительно должна оказаться нетривиальной — иначе слушатель будет разочарован. Запомните, у Вас только 20 секунд в начале доклада для того, чтобы привлечь внимание слушателей. Если за это время не прозвучит нечто поистине интригующее (или хотя бы хорошая шутка), вернуть внимание будет очень сложно.

13. Люди лучше запоминают то, что увидели последним!

14. В серьёзных научных презентациях не следует использовать эффекты анимации и излишнее «украшательство».

15. Заранее продумайте возможные проблемы с техникой. Заранее скопируйте на рабочий стол файл с презентацией и проверьте, как он работает, с первого до последнего слайда. Обязательно имейте при себе копию презентации на флэш-карте. Проверьте, нет ли проблем с отображением русских шрифтов и формул.

**Методические рекомендации по подготовке расчетно-графического задания** *Методические указания к выполнению расчетно-графических заданий.* Данное расчетное задание выполняется магистрантами в мини группах по 2-3 человека. Группа участвует в постановке задачи для проведения исследования и подборе данных для обсчета. Ограничен период исследования от месяца до года (по выбору). Все расчеты выполняются в инструментальной среде, с помощью MS Office. Обязательное оформление исходных данных в таблицах, организация деятельности представляется в виде рисунков. Данное задание имеет текстовую часть, представленную

описанием постановки задачи и выводов по результатам расчетов. Объем расчетно-графического задания - не более 5 страниц.

### **Критерии оценки расчетно-графического задания в группах**

№ п/п	Критерий	Количество баллов
1	Готовность материала к объявленному сроку	10
2	Уровень владения представленными инструментальными средами выполнения расчетно-графического задания	10
2	Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, знание общепринятых научных концепций в заданной предметной области, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета	20
	Аргументация выбранного решения группой с опорой на изученные методы управления запасами	20
3	Четкое описание технологических схем расчетов при защите задания	20
4	Материал подан системно, аргументированно, с наличием иллюстраций, таблиц, схем и рисунков, мультимедиа	20
5	<b>ИТОГО</b>	<b>100</b>

*Методические указания по выполнению проекта.* Выполнение проекта входит в объем самостоятельной работы магистрантов. Использование различных, изученных на курсе, инструментальных сред обязательно. По итогам исследования составляется пояснительная записка до 10 страниц печатного текста (формат А4). В проект могут быть включены результаты любых заданий, проводимых в рамках дисциплины, ранее решенных магистрантом или творческой группой.

### **Критерии оценки проекта в группах**

№ п/п	Критерий	Количество баллов
1	Готовность материала к объявленному сроку	10
2	Уровень владения представленными инструментальными средами выполнения проекта	10
2	Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, знание общепринятых научных концепций в заданной предметной области, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета	20
	Аргументация выбранного решения группой с опорой на изученные методы управления запасами	20
3	Экономическая и методическая обоснованность проекта	20

4	Материал подан системно, аргументированно, с наличием иллюстраций, таблиц, схем и рисунков	20
5	ИТОГО	100

### **Критерии оценки выполнения самостоятельной работы**

№ п/п	Критерий	Количество баллов
1	Обоснованность структуры исследования и объем охваченных экономическими расчетами задач	20
2	Цель и задачи исследования сформулированы в соответствии с выбранной темой задания	30
3	Материал подан системно, аргументированно, с наличием иллюстраций, таблиц, схем и рисунков	30
4	Наличие мультимедиа презентации и использование инструментальных сред	20
5	ИТОГО	100



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДВФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
по дисциплине «Ценообразование»

**Направление подготовки 38.04.01 Экономика**  
магистерская программа «Экономика фирмы и отраслевых рынков»  
**Форма подготовки очная**

г. Владивосток  
2017

### Паспорт фонда оценочных средств

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-4 способность представлять результаты проведенного исследования научному сообществу в виде статьи или доклада	Знает	Библиографические источники, по ценообразованию, русскоязычные и зарубежные банки диссертаций
	Умеет	Анализировать, обобщать, классифицировать по выбранным признакам проводимые экономические расчеты по отраслевым особенностям ценообразования
	Владеет	Методами и программными инструментами, отечественными и зарубежными методиками формирования политики ценообразования фирмы
ПК-5 способность использовать специальную терминологию на иностранном языке; умение готовить публикации, проводить презентации, вести дискуссии и защищать представленную работу на иностранном языке	Знает	Методы сбора и систематизации информации, методы ценообразования для координирования и регулирования цен предприятия на рынке
	Умеет	Использовать базы данных, библиографические источники, методические материалы, собирать и анализировать исходные данные для расчетов экономически обоснованной цены предприятия на локальном рынке, формулировать полученные результаты в целостные оформленные статьи и материалы докладов к научным конференциям
	Владеет	Приёмами сбора и обработки аналитических материалов, навыками грамотного изложения результатов проведённого исследования в соответствии с поставленной целью обоснования цен и скидок отраслевых холдингов
ПК-6 способность оформить и представлять результаты проведенного исследования научному сообществу в виде статьи или доклада с возможным использованием инновационных и интерактивных форм представления информации, владение необходимыми навыками в составлении обзоров, рефератов и библиографии по тематике научных интересов (в соответствии с направленностью (профилем) программы магистратуры)	Знает	Теоретические труды отечественных и зарубежных ученых по стратегии и тактике ценообразования, методы ценообразования, методы систематизации информации для оценки политики ценообразования отраслевых холдингов, методы обобщения информации и результатов расчетов
	Умеет	Формировать систему скидок в зависимости от принятой стратегии ценообразования фирмы на локальном рынке. Принимать управленческие решения по оперативному управлению ассортиментом фирмы использовать базы данных, инструментальные средства, анализировать библиографические источники, методические материалы, собирать и анализировать исходные данные для расчетов с помощью инструментальных сред, обобщать полученные результаты в практические модули для формирования основ доказательств практических исследований ценообразования фирм в разрезе отраслей в статьях и материалах докладов к научным конференциям
	Владеет	Инструментально–интерактивными средами для принятия оперативных и тактических решений по ценовой политике фирмы

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Темы 1-2	ПК4	знает библиографические источники по ценообразованию, русскоязычные и зарубежные банки диссертаций	конспект (ПР-7); дискуссия (УО-1)	Вопросы к зачету 1-8
			умеет анализировать, обобщать, классифицировать по выбранным признакам проводимые экономические расчеты по отраслевым особенностям ценообразования	конспект (ПР-7);	Вопросы к зачету 24-29
			владеет методами и программными инструментами, отечественными и зарубежными методиками формирования политики ценообразования фирмы	конспект (ПР-7) доклад (УО-3) реферат (ПР-4)	Вопросы к зачету 12-15
2	Темы 3-5	ПК5	знает методы сбора и систематизации информации, методы ценообразования для координирования и регулирования цен предприятия на рынке	конспект (ПР-7) тест (ПР-1)	Вопросы к зачету 19-23
			умеет использовать базы данных, библиографические источники, методические материалы, собирать и анализировать исходные данные для расчетов обоснованной цены предприятия на локальном рынке, формулировать полученные результаты в целостные оформленные статьи и материалы докладов к научным конференциям	конспект (ПР-7) расчетно-графическая работа (ПР-12)	Вопросы к зачету 9-11
			владеет приемами сбора и обработки аналитических материалов, навыками грамотного изложения результатов проведенного исследования в соответствии с поставленной целью обоснования цен и скидок фирмы	проект (УО-3); тренажер (ТС-1)	Вопросы к зачету 14-17



3	Темы 6-7	ПК6	<p>знает теоретические труды отечественных и зарубежных ученых по стратегии и тактике ценообразования, методы ценообразования, методы систематизации информации для оценки политики ценообразования отраслевых холдингов, методы обобщения информации и результатов расчетов</p>	<p>конспект (ПР-7);</p>	<p>Вопросы к зачету 1-15</p>
			<p>умеет формировать систему скидок в зависимости от принятой стратегии ценообразования фирмы на локальном рынке, принимать управленческие решения по оперативному управлению ассортиментом фирмы использовать базы данных, инструментальные средства, анализировать библиографические источники, методические материалы, собирать и анализировать исходные данные для расчетов с помощью инструментальных сред, обобщать полученные результаты в практические модули для формирования основ доказательств практических исследований ценообразования фирм в разрезе отраслей в статьях и материалах докладов к научным конференциям</p>	<p>конспект (ПР-7); разноуровневые задачи (ПР-11)</p>	<p>Вопросы к зачету 13-17</p>
			<p>владеет инструментально – интерактивными средами для принятия оперативных и тактических решений по ценовой политике фирмы</p>	<p>дискуссия (УО-4); контрольная работа (ПР-2)</p>	<p>Вопросы к зачету 12-17</p>

## Шкала оценивания уровня сформированности компетенций

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		критерии	показатели	баллы
ПК-4 способность представлять результаты проведенного исследования научному сообществу в виде статьи или доклада	знает (пороговый уровень)	Методы сбора и систематизации информации, эволюцию теории управления запасами и методы анализа моделей управления запасами,; методы обобщения информации и результатов расчетов	Знание принципов поиска информации в глобальной сети Интернет, методов поиска необходимых исследовательских материалов, методов поиска результатов научных исследований с помощью электронных ресурсов и каталогов библиотеки университета, и зарубежных баз данных. Знание методов анализа показателей в рамках реализации расчетно-графического задания и проекта по формированию ценовой политики предприятия, знание методов обобщения информации и результатов расчетов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- способность применять принципы поиска информации в глобальной сети Интернет;</li> <li>- способность изучать интернет сайты, по проблеме, поставленной в рамках исследований;</li> <li>- способность использовать базы данных, каталогов, для исследования;</li> <li>- способность найти и применить для исследования труды учёных;</li> <li>-способность использовать методы сбора и систематизации информации, методы обобщения информации;</li> <li>-способность представлять результаты расчётов в агрегированном виде.</li> <li>- способность пользоваться изученными методиками управления запасами в современных условиях хозяйствования</li> </ul>	65-74
	умеет (продвинутый)	Использовать базы данных, библиографические источники, методические материалы, собирать и анализировать исходные данные для расчетов, формулировать полученные результаты в целостные оформленные статьи и материалы	Умение производить поиск информации к научному исследованию, с использованием баз данных библиотеки университета и результатов исследования рейтинговых агентств, с использованием зарубежных баз данных, умеет формулировать результаты научных исследований	<ul style="list-style-type: none"> <li>-способность самостоятельно подготовить результаты исследований в виде расчетно-графических заданий и проектов;</li> <li>-способность обобщить изученный материал, представить доклад и участвовать в дискуссии, используя грамотную речь;</li> <li>- способность подготовить реферат;</li> <li>-способность</li> </ul>	75-89

		докладов к научным конференциям	самостоятельно; выполнять постановку задач; иметь способность решения расчетно-графического задания и проекта; умение применять анализ и оценку стратегию ценообразования по выбранным моделям	обосновать и представить результаты исследования на научных конференциях.	
	владеет (высокий)	Приёмами сбора и обработки аналитических материалов, навыками грамотного изложения результатов проведённого исследования в соответствии с поставленной целью. Умение работать в команде	Владение навыками использования инструментальных сред для обобщения используемых аналитических материалов, грамотное использование терминологии ценнообразования, владеет инструментами и методами ценообразования по управлению структурой цены. Умение вести дискуссию и аргументировано защищать свою точку зрения	- способность грамотно и качественно сделать постановку задачи исследования по выбору методов и методик управления запасами в отраслевых холдингах, сформулировать выводы по выполненным расчетам; - способность к постановке задачи на базе терминологии предметной области исследования; - способность аргументировать выводы и результаты исследования, опираясь на опыт отечественных и зарубежных учёных и практиков	90-100
ПК- 5 способность использовать специальную терминологию на иностранном языке; умение готовить публикации, проводить презентации, вести дискуссии и защищать представленную работу на иностранном языке	знает (пороговый)	Закономерности развития микроэкономических факторов, влияющих на деятельность субъектов экономики, методы оценки мероприятий в области экономической политики, методы стратегического анализа	Знание определений основных понятий: стратегии цены скидки себестоимости, знания законов рыночной экономики, наличие представления о том, где и с какой целью данные понятия используются.	- способность выделять тенденции в рамках исследования или практического задания; -способность использовать и анализировать зарубежные источники; -способность проводить экономические расчеты по обоснованию количества запасов отраслевых холдингов.	65-74

	умеет (продвину тый)	анализировать экономическую ситуацию на микроуровне, обобщать и критически оценивать экономическую политику по управлению запасами хоз субъекта	Умеет анализировать стратегии ценообразования на уровне региона. Знание зарубежного опыта принятия стратегических решений на микроуровне	- способность использовать теоретические знания при объяснении результатов исследования; - способность дать пояснения сложившимся тенденциям; - способность сформулировать и представить критическую точку зрения; - способность работать со справочной литературой и с библиографическими базами данных опираясь на глубокие теоретические знания; - способность объяснять результаты проведенного исследования; - способность дать пояснения сложившимся тенденциям; - способность работать с ведомственными аналитическими материалами	75-89
	владеет (высокий)	Компьютерными программами для обработки данных, инструментами и методами оперативного прогнозирования спроса для разработки экономической политики	Владение базовыми компьютерными программами стандартного пакета MS Office, специализированны ми программами Project Expert, которые используют предприятия Владение инструментами и методами оперативного анализа.	- способность использовать базовые компьютерные программы MS Office; - способность объяснять расчет показателей в программах Project Expert, «Логистик»; - способность владеть расчетом параметров моделей управления запасами и использовать их для анализа оперативного управления хоз субъекта самостоятельно; - способность определять нормы и нормативы по результатам исследования запасов за определенный	90- 100

				период	
ПК-6 способность оформить и представлять результаты проведенного исследования научному сообществу в виде статьи или доклада с возможным использованием инновационных и интерактивных форм представления информации, владение необходимыми навыками в составлении обзоров, рефератов и библиографии по тематике научных интересов (в соответствии с направленностью	знает (порого вый)	Теоретические труды отечественных и зарубежных ученых по стратегии и тактике ценообразования, методы ценообразования, методы систематизации информации для оценки политики ценообразования отраслевых холдингов, методы обобщения информации и результатов расчетов	Умеет анализировать стратегии ценообразования на уровне региона. Знание зарубежного опыта принятия стратегических решений на микроуровне	- способность выделять тенденции в рамках исследования или практического задания; -способность использовать и анализировать зарубежные источники; -способность проводить экономические расчеты по обоснованию количества запасов отраслевых холдингов.	

(профилем) программы магистратуры)	умеет (продвинутой)	<p>Формировать систему скидок в зависимости от принятой стратегии ценообразования фирмы на локальном рынке.</p> <p>Принимать управленческие решения по оперативному управлению ассортиментом фирмы использовать базы данных, инструментальные средства, анализировать библиографические источники, методические материалы, собирать и анализировать исходные данные для расчетов с помощью инструментальных средств, обобщать полученные результаты в практические модули для формирования основ доказательств практических исследований ценообразования фирм в разрезе отраслей в статьях и материалах докладов к научным конференциям</p>	<p>Владение базовыми компьютерными программами стандартного пакета MS Office, специализированными программами Project Expert, которые используют предприятия</p> <p>Владение инструментами и методами оперативного анализа.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- способность использовать теоретические знания при объяснении результатов исследования;</li> <li>- способность дать пояснения сложившимся тенденциям;</li> <li>- способность сформулировать и представить критическую точку зрения;</li> <li>- способность работать со справочной литературой и с библиографическими базами данных опираясь на глубокие теоретические знания;</li> <li>- способность объяснять результаты проведенного исследования;</li> <li>- способность дать пояснения сложившимся тенденциям;</li> <li>- способность работать с ведомственными аналитическими материалами</li> </ul>	
------------------------------------	---------------------	---	---	---	--

	владеет (высокий)	Закономерности развития микроэкономических факторов, влияющих на деятельность субъектов экономики, методы оценки мероприятий в области экономической политики, методы стратегического анализа	Инструментально – интерактивными средами для принятия оперативных и тактических решений по ценовой политике фирмы	- способность использовать базовые компьютерные программы MS Office; - способность объяснять расчет показателей в программах Project Expert, «Логистик»; - способность владеть расчетом параметров моделей управления запасами и использовать их для анализа оперативного управления хозяйствующего субъекта самостоятельно; - способность определять нормы и нормативы по результатам исследования запасов за определенный период	
--	----------------------	---	---	---	--

### **Шкала измерения уровня сформированности компетенций**

Итоговый балл	1-64	65-74	75-89	90-100
Оценка (пятибалльная шкала)	2	3	4	5
Уровень сформированности компетенций	отсутствует	пороговый (базовый)	продвинутый	высокий (креативный)

### **Зачетно-экзаменационные материалы**

#### **Методические рекомендации,**

#### **определяющие процедуры оценивания результатов освоения дисциплины**

**Текущая аттестация студентов.** Текущая аттестация студентов по дисциплине «Ценообразование» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине «Ценообразование» проводится в форме контрольных мероприятий (защиты результатов самостоятельных исследований) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

– учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);

– степень усвоения теоретических знаний (активность в ходе обсуждений материалов лекций, активное участие в дискуссиях с аргументами из дополнительных источников, внимательность, способность задавать встречные вопросы в рамках дискуссии или обсуждения, заинтересованность изучаемыми материалами);

– уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы (определяется по результатам расчетно-проектных заданий, коллоквиума, защиты проекта);

– умение работать с инструментальными средами и использовать их для решения и представления результатов исследований

– результаты самостоятельной работы.

**Промежуточная аттестация студентов.** Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Ценообразование» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

**Вид итоговой аттестации – зачет** в письменной форме (2 семестр), с использованием оценочных средств, либо устный опрос в форме собеседования по результатам ответов студента на вопросы к зачету.



**Краткая характеристика процедуры применения используемого оценочного средства.** В результате посещения лекций, практических занятий, семинаров магистрант последовательно осваивает материалы дисциплины и изучает ответы на вопросы к зачету – итоговой аттестации, представленные в структурном элементе ФОС IV.1. Критерии оценки магистранта на зачете, представлены в структурном элементе ФОС IV.2

Критерии оценки текущей аттестации – контрольная проверка знаний (подготовка реферата и доклад с сопровождением мультимедиа презентации (ФОС V.1), решение расчетно-графического задания ФОС V.2, выполнение проекта (ФОС V.3) решение разноуровневых задач (ФОС V.4), тест промежуточного контроля (ФОС V.5) использование тренажера в учебном режиме представлены в структурном элементе ФОС V. В ходе промежуточной аттестации по темам курса магистрант выполняет доклад критерии оценки ФОС V1. отвечает на вопросы «тест промежуточного контроля» (размещена в структурном элементе ФОС V.4).

### **ОС по итоговой аттестации и критерии оценки**

#### **1. Вопросы к зачету**

1. Особенности и задачи рыночного ценообразования.
2. Функции цены.
3. Затратное ценообразование.
4. Ценностное ценообразование.
5. Факторы, формирующие рыночные цены.
6. Понятие системы цен. Классификация цен.
7. Понятие, виды, методика расчета оптовых и розничных цен.
8. Государственное регулирование цен.
9. Ценовая политика предприятия.
10. Ценовые стратегии и этапы их разработки.
11. Основные виды современных ценовых стратегий и условия их выбора.
12. Затратные методы ценообразования.

13. Методы ценообразования с учетом конкуренции.
14. Маркетинговые методы ценообразования.
15. Методы - микс ценообразования (синтетические).
16. Система скидок как инструмент стимулирования продаж.
17. Формирование цен на импортные товары.
18. Методы определения таможенной стоимости товара.
19. Таможенные платежи.
20. Методика расчета цены на импортные товары.
21. Основные элементы цены на экспортируемый товар
22. Определение таможенной стоимости экспортируемых товаров
23. Экспортные таможенные пошлины.
24. Регулирование цен в ходе выполнения контракта.
25. Особенности установления цен в сфере услуг.
26. Ценообразование на транспорте.
27. Цены и их обоснование в туризме.
28. Ценообразование в гостиничном бизнесе.
29. Ценообразование во внедомашнем питании.

## 2. Критерии оценки студента на зачете по дисциплине «Ценообразование» (промежуточная аттестация)

Баллы (рейтингов ой оценки)	Оценка зачета (стандартная)	Требования к сформированным компетенциям
61-100	«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется магистранту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Легко использует терминологию. Оценка «зачтено» выставляется магистранту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, им допускаются

		несущественные неточности в ответе на вопрос, как неточность в технологии использования методов управления запасами, но правильно применяет терминологию и теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
1-60	<i>«не зачтено»</i>	Оценка «не зачтено» выставляется магистранту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ. Оценка «не зачтено» выставляется магистранту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «не зачтено» ставится магистрантам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине

#### **V. ОС по промежуточной аттестации и критерии оценки по каждому виду аттестации по дисциплине «Ценообразование»**

Типовые оценочные средства по текущей аттестации по дисциплине «Ценообразование» размещены в разделе рабочей учебной программы дисциплины «Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся».

#### **Темы групповых или индивидуальных заданий для подготовки докладов к научным семинарам**

1. Оценка зависимости стратегии и тактики ценообразования торговых ретейлеров на их конкурентоспособности в регионе
2. Эмпирическая оценка ценовой политики отраслевых холдингов региона России.
3. Оценка ценовой политики предприятия в условиях неопределённости и риска. (Мировая и отечественная практика)
4. Презентация обоснования выгодности продажи (производства) ассортиментной продукции в привязке к современным хозяйственным ситуациям.

#### **1. Критерии оценки доклада по заданию в группах**

№ п/п	Критерий	Количество баллов
1	Готовность материала к объявленному сроку	10
2	Уровень владения академическим языком изложения доклада	10
2	Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, знание общепринятых научных концепций в заданной предметной области, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета	20
	Аргументация своей позиции с опорой на научные концепции, факты социально-экономической действительности или собственный опыт	20
3	Представление собственной точки зрения, аргументированной (позиции, отношения) по теме исследования	20
4	Материал подан системно, аргументированно, с наличием иллюстраций, таблиц, схем и рисунков, мультимедиа	20
5	ИТОГО	100

### Темы расчетно-графических заданий

#### Задание 1

Фирма А планирует выйти на рынок с новым товаром. Реализация опытной партии показала, что объем продаж (в натуральном выражении) зависит от уровня цен. Результаты наблюдений указаны в таблице 1.

Таблица 1.

Результаты наблюдений об объеме продаж и ценах на опытной партии товара

Наблюдения	Объем продаж, шт.	Цена, рубли
1	4000	20
2	3500	25
3	3000	30
4	2500	35
5	2000	40
6	1500	45
7	1000	50
8	500	55
9	0	60

*Условно-постоянные расходы на производство и реализацию товара покупателям составляют 2000 рублей. Условно-переменные расходы на единицу товара – 35 рублей.*

Задание:

1. Построить модель зависимости объема продаж от цены.
2. Используя зависимость объема продаж от цены, рассчитать ожидаемый объем продаж при уровне цен 15, 10 и 5 рублей.
3. Определить зависимость совокупных затрат на производство и реализацию от объема продаж.
4. Используя зависимость продажи от цены и затрат от продаж, рассчитать ожидаемую прибыль от продажи различного количества товаров, полученные данные обобщить в таблице 2 .
5. Разработать модель зависимости прибыли от цены.
6. Определить оптимальную цену продажи нового товара, при которой прибыль достигнет максимального значения.

### Задание 2

По выбранному предприятию :

- обосновать цены для однородной продукции или для линейки продаж;
- предложить варианты снижения цен, используя недостающую информацию по формам бухгалтерской и экономической отчетности фирмы или собрать данные по виду экономической деятельности Приморского края и эмпирическим путем обосновать предлагаемые вами решения.

### **2. Критерии оценки расчетно-графического задания в группах**

№ п/п	Критерий	Количество баллов
1	Готовность материала к объявленному сроку	10
2	Уровень владения представленными инструментальными средствами выполнения расчетно-графического задания	10
2	Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, знание общепринятых научных концепций в заданной предметной области, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета	20
	Аргументация выбранного решения группой с опорой на изученные методы управления запасами	20
3	Четкое описание технологических схем расчетов при защите задания	20
4	Материал подан системно, аргументированно, с наличием иллюстраций, таблиц, схем и рисунков	20
5	ИТОГО	100

## Темы рефератов

1. Цена как экономическая категория.
2. Основные функции цены и их роль в экономике.
3. Система и классификация цен.
4. Основные подходы к ценообразованию.
5. Ценовые стратегии: сущность, условия применения, порядок разработки.
6. Ценообразование в российской экономике.
7. Пути совершенствования ценообразования в современной экономике.
8. Влияние инфляции на ценообразование.
9. Ценообразование и его государственное регулирование в странах (на выбор студента).
10. Психологические аспекты ценообразования.
11. Переменные и постоянные издержки как фактор ценообразования.
12. Методика установления рыночных цен на товары.
13. Прибыль и затраты как основные составляющие цены.
14. Методы затратного ценообразования
15. Особенности ценообразования в рыночной экономике.
16. Особенности ценовой политики российских компаний.
17. Социально - экономическое содержание и структура розничных цен.
18. Формирование цен с учетом типа рынка.
19. Факторы влияющие на уровень цен в сфере производства, обращении товаров и потреблении результатов труда.
20. Формы чистого дохода общества, их влияние на формирование уровня цен на различные товары и услуги.
21. Взаимосвязь цен и финансов

22. Налоговая система, ее роль в экономической политике государства и влияние на ценообразование в обществе.
23. Государственное регулирование цен в рыночной экономике
24. Государственная политика в области ценообразования и основные методы регулирования величины стоимости
25. Регулирование цен на продукцию естественных монополий.
26. Роль государства в регулировании финансовой системы и ценовая политика.

### **3. Критерии оценки реферата**

№ п/п	Критерий	Количество баллов
1	Готовность реферата к объявленному сроку	10
2	Уровень владения научным языком написания реферата	10
3	Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, знание общепринятых научных концепций в заданной предметной области, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета	20
4	Аргументация своей позиции с опорой на научные концепции, факты социально-экономической действительности или собственный опыт	40
6	Материал подан системно, с наличием иллюстраций, таблиц, схем и рисунков	20
7	ИТОГО	100

### **Проект**

Проект имеет обобщающую содержательную часть по всем заданиям дисциплины. В течение семестра магистранты проводят исследования индивидуальные и групповые на основе использования информации о ценах в отраслевых холдингах. В конце изучения дисциплины группам магистрантов необходимо представить проект, обобщающий все проведенные исследования.

Цель - создания проекта по ценообразованию на спецтехнику фирм Приморского края в современных условиях хозяйствования.

Структура проекта:

1. Цель и продуктивные и образовательные результаты проекта.
2. Обоснование выбранной фирмы.

3. Описание постановки задачи, при выборе основной деятельности холдинга.

4. Обоснование выбора методов ценообразования в конкретных хозяйственных ситуациях локального рынка.

5. Расчет параметров методов ценообразования и оценка его влияния на результаты деятельности фирмы.

#### 4. Критерии оценки проекта в группах

№ п/п	Критерий	Количество баллов
1	Готовность материала к объявленному сроку	10
2	Уровень владения представленными инструментальными средами выполнения проекта	10
3	Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, знание общепринятых научных концепций в заданной предметной области, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета	20
4	Аргументация выбранного решения группой с опорой на изученные методы управления запасами	20
5	Экономическая и методическая обоснованность этапов проекта	20
6	Материал подан системно, аргументированно, с наличием иллюстраций, таблиц, схем и рисунков	20
7	ИТОГО	100

#### Задания к решению разноуровневых задач

**Задача 1.** На предприятии, выпускающем цветные телевизоры, себестоимость 1 изделия составляет 3000 рублей, а прибыль – 1000 рублей на единицу. Дистрибьютор предприятия устанавливает оптово-сбытовую надбавку в размере 15 % к оптовой цене промышленности без НДС. Розничный магазин, закупивший товары у дистрибьютора, реализует аппараты с торговой наценкой 30 % без учета НП. Ставка НДС – 18 %. Рассчитайте розничную цену 1 цветного телевизора.

**Задача 2.** На предприятии, выпускающем кожаные куртки, себестоимость 1 изделия составляет 12000 рублей, а прибыль 500 рублей на единицу. Оптовая организация устанавливает оптовую надбавку 15 % от



отпускной цены товара без НДС. Предприятие розничной торговли реализует куртки с торговой надбавкой 20 % от оптовой рыночной цены. Ставка НДС 18 %.

Рассчитайте розничную цену куртки, а также сумму косвенных налогов в цене изделия..

**Задача 3.** Себестоимость изделия 1120 рублей. Ставка НДС – 18 % к отпускной цене без НДС. Оптовая цена с НДС – 1380 рублей. Оптовая надбавка – 8 % от отпускной цены промышленности без НДС. Торговая надбавка – 20 %.

Определите:

- а) прибыль промышленного предприятия от реализации данного изделия;
- б) оптовую рыночную цену;
- в) розничную цену.

### 5. Критерии оценки решения разноуровневых задач

Баллы	Содержание и полнота решения	Представление	Оформление
8-10	Задача решена правильно. Решение содержит четкие логические схемы изученного теоретического материала, содержит аргументы со ссылками на источники информации	Решение полностью обосновано, Магистрант уверенно доступно объясняет	Материалы представлены аккуратно, имеются логичные выводы
5-7	Задача выполнена. Имеются отдельные незначительные неточности, и логические пробелы в решении задачи, отсутствует логическая обоснованность решения	Решение частично не обосновано. Магистрант неуверенно объясняет некоторые необходимые аргументы	Материалы представлены не аккуратно, имеются выводы.
3-4	Задание выполнено не полностью, есть существенные пробелы в решении;	Решение практически не обосновано, отсутствуют необходимые аргументы	Материалы представлены не аккуратно, выводы частично присутствуют
0-2	Задание выполнено лишь частично (не до конца), в решении не представлена логика изученного материала	Решение не обосновано, аргументация отсутствует	Материалы представлены не аккуратно, выводов нет

ИТОГО	
Оценка эксперта	

## **Тематика практических занятий по дисциплине «Ценообразование»**

### **Занятие 1. Эластичность спроса (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (2 час.)*

1. Расчет эластичности спроса (предложения) в зависимости от изменения цены.
2. Влияние изменения цен на доход предприятия.

### **Занятие 2. Управление ассортиментом, на основе определения выгоды цены (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (2 час.)*

4. Экономическое обоснование выгоды продажи товара.
5. Определение выручки для предоставления скидки.
6. Расчет суммы скидок с экономически обоснованного объема продаж.

### **Занятие 3. Решение задач на структуру цены (4 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (4 час.)*

1. Расчет розничной, оптовой цены и цены посредника подакцизных и льготных видов товаров.
2. Таможенные платежи. Определение таможенной стоимости товара  
Формирование цен на импортируемые товары. Формирование цен на экспортируемые товары.

### **Занятие 4. Методы ценообразования (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – тематический семинар (2 час.)*

1. Затратные методы ценообразования.
2. Методы ценообразования с учетом конкуренции.
3. Маркетинговые методы ценообразования.

**Занятие 5. Себестоимость продукции (работ, услуг), как основной ценообразующий фактор (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – круглый стол (2 час.)*

1. Понятие затрат и себестоимости продукции.
2. Классификация затрат предприятия.

**Занятие 6. Ценообразование в торговле (4 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – круглый стол (4 час.)*

1. Характеристика закупочной, продажной, оптовой, розничной цены товаров и цен посредника.
2. Учет факторов в оценке тактики ценообразования на локальном рынке.
3. Обоснование величины и структуры цены при продаже товара.

**Занятие 7. Ценообразование в сфере транспорта (2 час.)**

*Метод активного / интерактивного обучения – ориентационный семинар (2 час.)*

1. Особенности установления цен (тарифов) на транспортные услуги.
2. Экономическая основа и порядок установления транспортных тарифов.

**Занятие 8. Ценообразование в сфере услуг (2 час.)**

1. Особенности установления цен (тарифов) в сфере услуг.
2. Обоснование установления цен в туризме.
3. Ценообразование во внедомашнем питании. Ценообразование на гостиничные услуги.

**6. Критерии оценки за участие в семинарах и круглых столах:**

– 100-86 баллов - студент активно участвовал, выступал, отвечал на вопросы, подробно излагал своё видение и решение проблем, глубоко аргументировал его, показал глубокие знания, умения и навыки. Студент знает и владеет навыками обоснования мнения и предлагаемых решений. Студент активно задавал глубокие, содержательные вопросы другим

участникам;

– 85-76 баллов – студент активно участвовал, выступал, отвечал на вопросы, подробно излагал своё видение и решение проблем, аргументировал его, но аргументация не всегда была убедительной и глубокой. Студент знает и владеет навыками обоснования мнения и предлагаемых решений. Студент активно задавал содержательные вопросы другим участникам;

– 75-61 балл – студент участвовал, выступал, отвечал на вопросы, излагал своё видение и решение проблем, аргументировал его, но аргументация не всегда была убедительной и глубокой. Студент высказывал своё мнение и предлагаемые решения, но они не всегда были достаточно обоснованными. Студент задавал вопросы другим участникам, но они не всегда носили содержательный характер и не всегда были точно сформулированы;

– 60-0 баллов – студент не принимал активного участия, не отвечал на вопросы и не задавал их, либо делал это редко и только по настоянию, вопросы и ответы не носили содержательного, аргументированного характера, знания, умения и навыки не продемонстрированы должным образом.

## **Тесты промежуточного контроля**

### ***Тест 1***

**1. Двумя основными подходами к ценообразованию являются:**

- a) затратный и рыночный;
- b) маркетинговый и производственный;
- c) затратный и ценностный;
- d) рыночный и стоимостной;
- e) производственный и потребительский.

**2. Учётная функция цены состоит в том, что:**

а) в цене отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию;

б) посредством установления цены происходит процесс купли-продажи на рынке;

с) через цену осуществляется балансирование спроса и предложения;

д) цена влияет на объём налоговых поступлений в бюджет;

е) цены могут стимулировать или сдерживать покупательский спрос.

### **3. При эластичном по цене спросе:**

а) спрос изменяется в меньшей степени, чем цена;

б) спрос изменяется в большей степени, чем цена;

с) спрос изменяется в том же направлении, что и цена;

д) спрос остаётся постоянным;

е) спрос не зависит от цены.

### **4. Цена, элементами которой являются себестоимость производителя, его прибыль, акциз и НДС, называется:**

а) оптовой рыночной;

б) закупочной;

с) розничной;

д) оптовой ценой предприятия;

е) оптовой отпускной ценой промышленности.

### **5. Торговая надбавка к оптовой рыночной цене устанавливается:**

а) оптовым предприятием;

б) розничным предприятием;

с) производителем;

д) государством;

е) транспортным предприятием.

### **Тест 2**

**1. На предприятии, выпускающем цветные телевизоры, себестоимость одного изделия составляет 12000 рублей, а расчётная прибыль – 4000 рублей на единицу. Дистрибьютор предприятия**

**устанавливает оптово-сбытовую надбавку в размере 15 %. Розничный магазин, закупающий телевизоры у дистрибьютора, реализует аппараты с торговой надбавкой 20 %. Ставка НДС – 18 %.**

**Рассчитать розничную цену телевизора с учётом НДС:**

- a) 32815,7 руб.;
- b) 24611,5 руб.;
- c) 26054,4 руб.;
- d) 29315,8 руб.;
- e) 28346,3 руб.

**2. Стратегия “снятия сливок” целесообразна при:**

- a) выводе на рынок нового продукта, удовлетворяющего потребности на более высоком уровне;
- b) высокой эластичности спроса;
- c) необходимости срочной распродажи товара;
- d) снижении спроса на товар;
- e) большом количестве товаров-заменителей.

**3. Стратегия “ценового прорыва” целесообразна при:**

- a) высоких издержках производства;
- b) неэластичном спросе;
- c) нестабильной ситуации на рынке;
- d) высоком уровне цен у конкурентов;
- e) высокой ощущаемой ценности товара.

**4. Розничная цена выше оптовой рыночной цены на величину:**

- a) НДС;
- b) оптовой надбавки;
- c) торговой надбавки;
- d) акциза;
- e) прибыли розничного предприятия.

**5. Одним из недостатков затратного подхода к ценообразованию является:**

- a) неучёт планируемой рентабельности затрат;
- b) неучёт уровня спроса на товар;
- c) невозможность спрогнозировать величину затрат;
- d) невозможность спрогнозировать величину прибыли;
- e) неучёт начисления НДС.

### **Тест 3**

**1. К косвенным методам государственного регулирования цен не относится:**

- a) изменение налоговых ставок;
- b) регулирование процентных ставок Центробанком;
- c) установление дотаций предприятиям по сферам деятельности;
- d) установление ставок таможенных пошлин;
- e) установление предельных коэффициентов изменения цен.

**2. Наиболее распространённым и простым методом ценообразования является метод:**

- a) определения точки безубыточности;
- b) издержки + прибыль;
- c) ориентации на конкурентов;
- d) ценовых скидок и надбавок;
- e) маркетинговый.

**3. Оптовая надбавка рассчитывается в процентах от:**

- a) оптовой цены предприятия;
- b) оптовой отпускной цены промышленности;
- c) розничной цены;
- d) оптовой отпускной цены промышленности или оптовой рыночной цены;
- e) закупочной цены.

**4. Рентабельность продаж определяется, как:**

- a) отношение прибыли на единицу продукции к затратам на единицу продукции;

- b) отношение выручки к затратам на единицу продукции;
- c) отношение цены за единицу продукции к затратам на единицу продукции;
- d) отношение затрат на единицу продукции к прибыли на единицу продукции;
- e) отношение прибыли на единицу продукции к цене за единицу продукции.

**5. При эластичном спросе снижение цены:**

- a) уменьшает выручку;
- b) повышает выручку;
- c) не сказывается на выручке;
- d) влияет на выручку, в зависимости от поведения физического объёма продаж;
- e) вначале увеличивает, а затем снижает выручку.

**7. Критерии оценки теста промежуточного контроля**

Баллы (рейтинговой оценки)	Оценка теста	Требования к сформированным компетенциям
100-90	<i>«отлично»</i>	Оценка «отлично» выставляется магистранту, если он точно отвечает на все вопросы теста, указывает все возможные правильные варианты или допускает 10% ошибок от всего массива правильных вариантов ответов.
89-76	<i>«хорошо»</i>	Оценка «хорошо» выставляется магистранту, если он точно отвечает на все вопросы теста, указывает все возможные правильные варианты, но допускает 20% ошибок от всего массива правильных вариантов ответов.
75-61	<i>«удовлетворительно»</i>	Оценка «удовлетворительно» выставляется магистранту, если он при ответе на вопросы теста допускает 40% ошибок от всего массива правильных вариантов ответов.
60-50	<i>«неудовлетворительно»</i>	Оценка «неудовлетворительно» выставляется магистранту, который допускает более 40% ошибок от всего массива правильных вариантов ответов..