Документ подписан квалифицированной электронной подписью
Сертификат: 03561B9E0021AE10B9437ECBCB4C7F21AC
Владелец: "АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»; АН
Действителен: с 18.01.2022 по 29.02.2023

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

КАМЕНСКИЙ ФИЛИАЛ
АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики и менеджмента

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Ценообразование»

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика
Направленность (профиль): Финансы и кредит
для очно-заочной и заочной форм обучения

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании
кафедры экономики и менеджмента
«03» сентября 2021 года, протокол №1

Зам. директора по УМР
Яковенко Б.Н. _____

Каменск-Шахтинский
2021

1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина "Ценообразование" изучается в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 ЭКОНОМИКА (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020г. №ФГОС ВО №954).

Цель освоения дисциплины заключается в изучении экономически обоснованной методики установления цен, ценовой политики, с целью принятия компетентных решений в области ценообразования на микроуровне, с учетом конкретных ситуаций на товарных рынках, последовательной их реализации для эффективного функционирования предприятий в условиях рыночных отношений.

Задачи дисциплины:

- усвоение роли цены в современном хозяйственном механизме;
- изучение основ и методологии рыночного ценообразования;
- изучение системы цен;
- усвоение формирования свободных цен, в том числе особенностей на импортные товары;
- рассмотрение ситуаций по определению цен в зависимости от звеньев товародвижения, порядка возмещения транспортных расходов, учета налога на добавленную стоимости в цене;
- приобретение умений по определению цен в коммерческой деятельности.

Изучение учебной дисциплины направлено на подготовку обучающихся к осуществлению деятельности, определенной профессиональным стандартом «Специалист по финансовому консультированию», утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 19 марта 2015 г. N 167н.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Учебная дисциплина Ценообразование относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений и изучается на 5 курсе.

2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Освоению дисциплины предшествуют: Методы научного исследования, Финансовая грамотность и управление финансами, Управление проектной деятельностью, Экономика организации (предприятия), Микроэкономика, Статистика, Макроэкономика, Корпоративные финансы, Налоги и налогообложение, Деньги, кредит, банки, Бухгалтерский учет и анализ, Методы диагностики рынка финансовых услуг, Финансы, Финансовый менеджмент, Личные финансы, Расчетные и платежные системы, Страхование, Финансовые рынки и институты, Основы финансовых расчетов, Международные валютно-кредитные отношения, Оценка стоимости бизнеса, Рынок ценных бумаг, Организация деятельности центрального банка, Финансовый риск-менеджмент, Финансовая политика компании, Инвестиции, Статистика финансов, Государственные и муниципальные финансы, Финансовая среда и финансовые риски, Финансовый анализ предприятия, Корпоративное финансовое планирование и бюджетирование, Финансовый мониторинг, Банковский менеджмент и маркетинг, Кредитная политика компании, Кредитный рынок.

Параллельно с указанной дисциплиной студент изучает: Оценка эффективности инвестиционного портфеля, Организация деятельности коммерческих банков, Проблемы экономической безопасности.

2.2. Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств обеспечивается чтением лекций, проведением семинарских занятий, решения ситуационных задач, содержание которых разработано на основе результатов научных исследований, проводимых Университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся по программе бакалавриата должен овладеть:

- ***Способен проводить мониторинг информационных источников финансовой информации, характеризующих экономическое положение клиента (ПК-8)***

Планируемые результаты обучения по дисциплине

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения	Код результата обучения
Способен проводить мониторинг информационных источников финансовой информации, характеризующих экономическое положение клиента (ПК-8)	**Знать:**	
	цели, методы ценообразования и этапы разработки ценовой стратегии предприятия	ПК-8-З1
	ценообразующие факторы (спрос, полезность, издержки, степень вмешательства государства в ценовую политику и др.)	ПК-8-З2
	виды скидок с цен и возможности их применения на различных этапах жизненного цикла товара, способы уторговывания цены товара	ПК-8-З3
	способы калькулирования затрат по полной номенклатуре и по сокращенной номенклатуре	ПК-8-З4
	методы ценообразования на транспортные услуги	ПК-8-З5
	методики финансового анализа с учетом ценообразования экономического субъекта	ПК-8-З6
	Уметь:	
	применять основные методы ценообразования: затратный, метод целевой прибыли, нормативно - параметрические методы	ПК-8-У1
	формировать структуру цен в зависимости от этапов товародвижения, рассчитывать величину оптовых и торговых надбавок, включать косвенные налоги в цену	ПК-8-У2
	формировать цены импортных товаров, учитывая таможенные платежи и косвенные налоги	ПК-8-У3
	рассчитывать ступенчатые цены, цены с учетом накопительных скидок	ПК-8-У4
	оценить финансовые результаты применения той или иной ценовой стратегии	ПК-8-У5
	учитывать влияние внешних факторов на уровень, структуру, динамику и соотношения цен	ПК-8-У6
	Владеть:	
	технологией учета затрат для целей калькулирования по полной и сокращенной номенклатуре затрат	ПК-8-В1
	методиками определения исходной цены товаров в рамках затратного и ценностного подходов к определению цены	ПК-8-В2
	правилами установления предельных оптовых и торговых надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на отдельные виды товаров	ПК-8-В3

	алгоритмом оценки принимаемых решений в области ценовой политики и их влияния на повышение доходности компании	ПК-8-В4
	алгоритмом оценки влияния основных методов воздействия государства на цены (административных и экономических)	ПК-8-В5
	методикой определения цены импортного товара с учетом изменений в таможенном и налоговом законодательстве	ПК-8-В6

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

№	Форма обучения	Семестр	Общая трудоёмкость		В том числе контактная работа с преподавателем						Контроль	Сам. работа	Форма промежуточной аттестации
			В з.е.	В часах	всего	Лекции	Сем	КоР	Конс	З			
1	заочная	5	3	108	14	8	4	1,7		0,3	3,7	90,3	зачет
2	очно-заочная	9	3	108	14	8	4	1,7		0,3		94	зачет

Распределение учебного времени по темам и видам учебных занятий заочная форма обучения

№	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем						Контроль	Сам. раб.	Формируемые результаты обучения
			Всего	Лекц	Сем	КоР	Конс	З			
1	Экономическая природа ценообразования	10	1	1						9	ПК-8-З1, ПК-8-У1, ПК-8-В1
2	Система цен и их классификация	10	1	1						9	ПК-8-З2, ПК-8-У2, ПК-8-В2
3	Ценообразующие факторы	10	1	1						9	ПК-8-З3, ПК-8-У3, ПК-8-В3
4	Затраты и анализ безубыточности решений в ценообразовании	11	2	1	1					9	ПК-8-З4, ПК-8-У4, ПК-8-В4
5	Ценность товара как фактор формирования его цены	10	1	1						9	ПК-8-З5, ПК-8-У5, ПК-8-В5
6	Ценовая политика фирмы	10	1		1					9	ПК-8-З6, ПК-8-У6, ПК-8-В6
7	Ценовая конкуренция и ценовые войны	11	2	1	1					9	ПК-8-З1, ПК-8-У1, ПК-8-В1

8	Учет рисков в ценообразовании и страхование цен	10	1	1						9	ПК-8-З2, ПК-8-У2, ПК-8-В2
9	Ценообразовани е в различных областях	10	1	1						9	ПК-8-З3, ПК-8-У3, ПК-8-В3
10	Мировые цены, порядок их расчета	10	1		1					9	ПК-8-З4, ПК-8-У4, ПК-8-В4
11	Промежуточная аттестация (зачет)	11,3	2			1,7		0,3		9,3	
	Итого:	108	14	8	4	1,7		0,3	3,7	90,3	

очно-заочная форма обучения

№	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем						Контр оль	Сам. раб.	Формируемые результаты обучения
			Всего	Лекц	Сем	КоР	Конс	З			
1	Экономическая природа ценообразования	11	1	1						10	ПК-8-З1, ПК-8-У1, ПК-8-В1
2	Система цен и их классификация	10	1	1						9	ПК-8-З2, ПК-8-У2, ПК-8-В2
3	Ценообразующи е факторы	10	1	1						9	ПК-8-З3, ПК-8-У3, ПК-8-В3
4	Затраты и анализ безубыточности решений в ценообразовании	12	2	1	1					10	ПК-8-З4, ПК-8-У4, ПК-8-В4
5	Ценность товара как фактор формирования его цены	10	1	1						9	ПК-8-З5, ПК-8-У5, ПК-8-В5
6	Ценовая политика фирмы	10	1		1					9	ПК-8-З6, ПК-8-У6, ПК-8-В6
7	Ценовая конкуренция и ценовые войны	11	2	1	1					9	ПК-8-З1, ПК-8-У1, ПК-8-В1
8	Учет рисков в ценообразовании и страхование цен	11	1	1						10	ПК-8-З2, ПК-8-У2, ПК-8-В2
9	Ценообразовани е в различных областях	10	1	1						9	ПК-8-З3, ПК-8-У3, ПК-8-В3
10	Мировые цены, порядок их расчета	11	1		1					10	ПК-8-З4, ПК-8-У4, ПК-8-В4
11	Промежуточная аттестация (зачет)		2			1,7		0,3			
	Итого:	108	14	8	4	1,7		0,3		94	

–

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ)

Тема 1. **Экономическая природа ценообразования**.

Роль значение и сущность цены в условиях рынка. Цена как экономическая категория. Формулировки категории «цена». Роль цены на современном этапе экономического развития. 2 основные системы ценообразования: рыночное и централизованное государственное ценообразование. 2 основных подхода к ценообразованию: затратный и ценностный подходы. Затратные, рыночные и эконометрические методы ценообразования. Внешние и внутренние критерии отклонения цены от потребительской стоимости товара. Цели ценообразования.

Затратная (стоимостная) и маржинальная (теория предельной полезности) теории цены, их недостатки. А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс.

Функции цен. Основные функции цен (учетная, сбалансирования спроса и предложения, стимулирующая, перераспределительная) и их сущность.

Тема 2. **Система цен и их классификация**.

Виды цен. Уровень, структура, динамика цен. Блоки и подблоки цен. Оптовая цена производства ОЦП (оптовые цены предприятия). Оптовая цена отрасли ОЦО (оптовые (отпускные) цены промышленности). Розничная цена РЦ. Взаимосвязь и взаимозависимость цен. Закупочные цены. Цены на строительную продукцию. Коммерческая цена. Степень свободы цен от воздействия государства при их определении. Понятие свободных рыночных цен. Классификация цен в зависимости от сферы регулирования, территории действия, способа включения транспортных расходов в цену товара, времени действия. Статистические, биржевые, аукционные, комиссионные, мировые цены.

Структурные элементы цены. Себестоимость. Косвенные налоги (НДС, акцизы). Наценки посреднических и торговых организаций.

Тема 3. **Ценообразующие факторы**.

Внутренние и внешние факторы.

Конкуренция и ее влияние на цены. Ценовая и неценовая конкуренция. Конкуренция и типы рынков.

Фактор спроса и его влияние на цену. Параметры, определяющие спрос. Ценовая эластичность (коэффициент эластичности). Факторы, влияющие на ценовую эластичность.

Влияние экономической политики государства на формирование цен. Прямые и косвенные методы государственного регулирования. Прямые методы: общее замораживание цен, установление фиксированных цен и тарифов, установление пределов возможного роста цены за определенный период времени, установление предельного норматива рентабельности, установление предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надбавок, декларирование цен, установление рекомендательных цен по важнейшим видам продукции, установление паритетных цен. Косвенное регулирование посредством применения учетной ставки процента, налогов, дотаций, доходов (МРОТ), валютного курса, экспортно-импортных пошлин и квот.

Тема 4. **Затраты и анализ безубыточности решений в ценообразовании**.

Бухгалтерские и предпринимательские (экономические) издержки. Явные и неявные издержки. Невозвратные издержки. Предотвратимые издержки. Условно-постоянные (полупостоянные) и условно-переменные издержки. Маржинальные издержки. Приростные издержки.

3 способа определения точки безубыточности: в денежном эквиваленте, в натуральном выражении, во временном периоде. 2 основные формулы для расчета точки безубыточности в натуральном и стоимостном выражении.

Методы затратного ценообразования: метод полных издержек ("издержки плюс"), метод прямых затрат, метод предельных издержек, метод на основе анализа безубыточности, метод учета рентабельности инвестиций, метод надбавки к цене.

Тема 5. **Ценность товара как фактор формирования его цены**.

Понятие экономической ценности товара. Формула формирования общей экономической ценности товара для потребителя.

Процедура определения экономической ценности товара. 4 этапа определения экономической ценности товара. Экономический выигрыш покупателя. Премия за репутацию. Скидка за неизвестность.

Методы ценностного ценообразования: параметрические методы ценообразования (метод удельной цены, балльный метод, метод регрессии), методы установления цен с учетом потребительского эффекта, методы формирования цен на основе ощущаемой ценности товара. Коэффициент торможения.

Тема 6. **Ценовая политика фирмы**.

Понятие и цели ценовой политики предприятия.

Стратегия ценообразования. Классификация ценовых стратегий, ориентированных на спрос. Стратегия "снятия сливок" (премиального ценообразования). Маркетинговая цель. Покупатели. Конкуренты. Стратегия ступенчатых премий. Недостаток стратегии.

Стратегия "цены проникновения" (ценового прорыва, пониженных цен). Покупатели. Затраты. Конкуренты. Недостаток стратегии. "Цена вытеснения".

Нейтральная стратегия ценообразования. Ценовой ряд.

Этапы разработки ценовой стратегии. Основные типы маркетинговых стратегий. 3 этапа и 10 элементов (видов деятельности) процесса разработки ценовой стратегии: 1) сбор исходной информации (оценка издержек, уточнение финансовых целей компании, анализ потенциальных покупателей, уточнение маркетинговой стратегии, анализ покупателей); 2) стратегический анализ (финансовый анализ, сегментный анализ рынка, оценка сценариев конкуренции, оценка возможного влияния на рынок государства); 3) формирование стратегии.

Выбор типа ценовой стратегии. Стратегия скорейшего возврата средств.

Тактика ценообразования. 2 группы тактических приемов ценообразования: 1) реальное изменение цен (скидки, надбавки); 2) воздействие на психологию покупателя без существенного изменения цен. Виды скидок. Основные приемы в маркетинговом ценообразовании: тактика "убыточных цен на наводящий товар", меняющиеся цены, широкий спектр скидок, тактика "ценовых градаций", "имитация качества", особое выставление цены, "пороговая цена", округление или дробление цен. Правило Д.Гурвиля-Д.Келера. 3 уровня ценообразования.

Тема 7. **Ценовая конкуренция и ценовые войны**.

"Ощипывание активов". Инструменты сокращения финансового ущерба от ценовых войн: формирование ценовых рядов (продуктовых линеек), введение для покупателей специальных скидочных программ, дифференциация условий поставки или оплаты товаров.

Разработка ценовой политики в соответствии с выработанной стратегией ценообразования. Политика цен. Политика фиксированных цен. Позиционирование товара.

Проблемы эффективного использования информационных потоков для реализации ценовой стратегии. Закупщики (байеры) фирм-покупателей. Информация о намечаемых повышениях цен. Информация об оборонительных возможностях фирмы.

Ценовые факторы выбора конкурентной стратегии. 4 условия успешности ценовой войны. Эффект масштаба. Убыточный лидер продаж. Принципы ведения ценовой войны.

Тема 8. **Учет рисков в ценообразовании и страхование цен**.

Определение размера риска. Стандартные функции распределения вероятностей: нормальное распределение вероятностей или распределение Гаусса, показательное (экспоненциальное) распределение вероятностей, распределение Пуассона,

Оценка инфляционных ожиданий. Основные этапы оценки инфляционного ожидания. Методы страхования цен. Оговорки в договорах поставки: оговорка о возможности повышения или снижения издержек, оговорка о колебаниях рыночной цены.

Тема 9. **Ценообразование в различных областях**.

Ценообразование на рынке топливно-энергетических ресурсов. Ценообразование на тепловую и электрическую энергию. Ценообразование на топливно- энергетическом рынке. Формирование оптовых и розничных цен на газ. Цены на нефть. Факторы, влияющие на формирование свободных цен на нефть.

Определение тарифов на рынке транспортных услуг. Движенческие расходы. Расходы на начально-конечные операции. Себестоимость транспортной продукции. Одно- и двухставочные тарифы. Формирование тарифов на речном, морском, автомобильном, железнодорожном транспорте.

Ценообразование на рынке продовольственных товаров.

Ценообразование в сфере услуг. Материальные и нематериальные услуги. Виды услуг. Информационно-сетевые услуги. Классификация услуг с точки зрения меры их внерыночного регулирования. Проблема продажи наборов услуг: неразбиваемый набор, разбиваемый набор.

Тема 10. **Мировые цены, порядок их расчета**.

Характеристика мировых цен и порядок установления цен на импортную продукцию. Множественность цен. Признаки мировых цен. 2 вида цен, применяемых в международной торговле: 1) расчетные; 2) публикуемые (справочные, базисные, цены аукционов, цены торгов, цены фактических сделок, цены предложения крупных фирм). «Международные правила толкования терминов» (Инкотермс). Цены сырьевых товаров. Цены продукции обрабатывающей промышленности. Цены на продовольственные и промышленные товары.

Особенности расчета составляющих мировых цен. Контрактная цена. Общие поправки: вид валюты, базисные условия. Специальные поправки. Формулы расчета цены при заказе одного изделия и серии.

Тема 11. **Промежуточная аттестация (зачет)**.

1. Сущность цены и ее роль в рыночной экономике. Функции цен
2. Затратная (стоимостная) и маржинальная теории цены
3. Система цен и их классификация
4. Структурные элементы цены
5. Калькуляция себестоимости и её использование в практике ценообразования. Характеристика статей калькуляции
6. Прямые и косвенные расходы, порядок включения их в себестоимость продукции
7. Понятие свободных рыночных цен
8. Свободные отпускные (оптовые) цены, порядок их установления и применения
9. Прибыль как элемент цены товара. Показатели рентабельности, используемые при установлении цен
10. Оптовые и торговые надбавки, порядок их установления и применения
11. Косвенные налоги как элементы цены на отечественный товар
12. Ценообразующие факторы
13. Методы государственного регулирования цен
14. Классификация затрат для целей ценообразования
15. Расчет точки безубыточности
16. Методы затратного ценообразования
17. Понятие экономической ценности товара
18. Процедура определения экономической ценности товара
19. Методы ценностного ценообразования
20. Понятие и цели ценовой политики предприятия
21. Стратегия премиального ценообразования («снятия сливок»)
22. Стратегия ступенчатых премий
23. Стратегия ценового прорыва («цены проникновения»)
24. Нейтральная стратегия ценообразования
25. Этапы разработки ценовой стратегии
26. Выбор типа ценовой стратегии
27. Тактика ценообразования
28. Система скидок с цен и ее значение для стимулирования сбыта продукции

29. Влияние конкуренции на процесс обоснования цен
30. Ценовая стратегия фирмы как элемент ее маркетингового плана
31. Разработка ценовой политики в соответствии с выработанной стратегией ценообразования
32. Проблемы эффективного использования информационных потоков для реализации ценовой стратегии
33. Ценовые факторы выбора конкурентной стратегии
34. Психологическое восприятие цены потребителем
35. Формы рынка. Морфологическая схема рынка. Рынок чистой монополии и ценовая дискриминация
36. Учет потребительского поведения в ценообразовании. Изучение ценовых эмоций.
37. Определение размеров риска в ценообразовании
38. Оценка инфляционных ожиданий
39. Методы страхования цен
40. Цены на электроэнергию, порядок их формирования и применения
41. Цены на нефть на внутреннем рынке, порядок их формирования
42. Цены на природный газ на внутреннем рынке, порядок их формирования и применения
43. Основы тарифной политики. Факторы, влияющие на формирование транспортных тарифов
44. Формирование тарифов на перевозки грузов автомобильным транспортом
45. Формирование тарифов на перевозки грузов железнодорожным транспортом
46. Формирование тарифов на грузовые перевозки речным транспортом
47. Формирование тарифов на грузовые перевозки морским транспортом
48. Формирование цен на продукцию общественного питания
49. Регулирование цен на продукцию и услуги естественных монополий
50. Формирование розничных цен в комиссионной торговле непродовольственными товарами
51. Регулирование цен на отдельные виды продукции производственно-технического назначения, товары народного потребления и услуги
52. Формирование свободных закупочных цен
53. Цены аукционов на внутреннем рынке
54. Мировые цены: справочные, прейскурантов, каталогов, проспектов и предложений. Порядок их установления и применения
55. Таможенные платежи и порядок их включения в цену импортного товара
56. Таможенная стоимость по стоимости сделки с ввозимыми товарами, порядок её определения
57. Таможенная стоимость, порядок ее определения по стоимости сделки с однородными товарами
58. Таможенная стоимость по стоимости сделки с идентичными товарами, порядок её определения
59. Таможенная стоимость и её определения на основе метода вычитания и сложения
60. Мировые цены фактических сделок, их виды, порядок установления и применения
61. Базисные условия поставки в «ИНКОТЕРМС» и их учет при формировании мировых цен фактических сделок
62. Мировые цены на международных товарных аукционах, порядок их установления и применения
63. Мировые цены на торгах, порядок их установления и применения
64. Скидки «на уторговывание» в мировой торговле, их виды и порядок применения

Планы семинарских занятий

Тема 9. **Ценообразование в различных областях.**

Время - 2 час.

Основные вопросы:

1. Формирование тарифов на грузовые перевозки железнодорожным транспортом
2. Формирование тарифов на грузовые перевозки автомобильным транспортом
3. Формирование тарифов на грузовые перевозки водным транспортом
4. Ценообразование на топливно-энергетическом рынке

Тема 10. **Мировые цены, порядок их расчета.**

Время - 2 час.

Основные вопросы:

1. Таможенная стоимость – база формирования цен на импортные товары. Методы определения цен на импортные товары.
2. Формирование цен на импортные товары.
3. Особенности формирования мировых цен и факторы, влияющие на их уровень
4. Виды мировых цен, их классификация, особенности установления и применения
5. Скидки на уторговывание, их виды

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1.1. Основные категории учебной дисциплины для самостоятельного изучения:

Агрегатный метод - определение цены на новые изделия как суммы цен на отдельные узлы (запчасти или агрегаты, из которых состоит изделие в целом) - определение цены на новые изделия как суммы цен на отдельные узлы (запчасти или агрегаты, из которых состоит изделие в целом)

Активное ценообразование - установление цен в рамках политики управления сбытом с целью достижения наиболее выгодных объемов продаж, средних затрат на производство и целевого уровня рентабельности

Балльный метод - основан на оценке в баллах параметров нового и старого изделий, определении цены или себестоимости одного балла и расчете цены на новое изделие на основе этих показателей

Безубыточное изменение продаж - минимальное изменение числа продаж, которое необходимо, чтобы изменение цен привело к росту относительного выигрыша фирмы по сравнению с исходным уровнем

Выигрыш фирмы - разница между ценой и переменными издержками производства единицы товара

Двухмерный маркетинговый план - способ планирования маркетинговой, в том числе и ценовой, деятельности фирмы, при которой наряду с ее намерениями во внимание принимаются и возможные аналогичного рода действия конкурентов, а также изменения в реакции покупателей или государственном регулировании

Затратное ценообразование - ценообразование, принимающее в качестве отправной точки фактические затраты организации на производство и сбыт товаров

Затратный метод ценообразования - метод ценообразования, принимающий в качестве отправной точки фактические затраты фирмы на производство и организацию сбыта товаров

Зонтик цен - формирование лидирующими фирмами в определенном сегменте рынка цен с повышенной рентабельностью

Игра с отрицательной суммой выигрыша - вид состязательной деятельности, при которой соревнование влечет за собой необходимость для всех участников нести затраты, но даже победитель может получить выигрыш меньший, чем его затраты

Игра с положительной суммой выигрыша - вид состязательной деятельности, при которой само соревнование создает пользу для всех участников

Издержки - денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления организацией своей деятельности

Издержки обращения - денежное выражение затрат торговых организаций, связанных с доведением товаров до потребителя; совокупность затрат на сбыт товаров

Издержки производства - совокупность затрат труда на производство продукта

Калькуляция - метод бухгалтерского учета, определенный порядок расчета себестоимости единицы продукции, работ, услуг по установленным статьям расходов в денежном выражении

Косвенные затраты - расходы, прямо не относящиеся к выпуску определенного вида продукции

Косвенный налог - налог на товары, который устанавливается в виде надбавки к цене или тарифу

Кумулятивные скидки за объем закупок - мера снижения стандартной продажной цены, которая гарантируется покупателю, если он приобретет за определенный период времени объем товара свыше договорного предела, и распространяется на объем товара сверх этого предела

Маржинальная прибыль - разница между продажной ценой единицы товара и удельными переменными затратами

Методполныхиздержек -методформированияценынаосновевсехзатрат,которыеотнесены (использованы) на данную продукцию или изделие

Метод прямых затрат - метод формирования цены на основе определения прямых издержек (условно-переменных издержек, зависящих от объема выпускаемой продукции)

Метод регрессионного анализа - установление зависимости цены от нескольких технико-экономических параметров изделия с помощью коэффициента корреляции

Метод стандартных (нормативных) полных издержек - метод формирования цены на основе нормативных издержек, предусмотренных в конструкторской документации

Метод стандартных (нормативных) прямых издержек - метод формирования цены на основе определения прямых нормативных издержек согласно конструкторской документации

Методы ценообразования - способы установления цен товаров. Принято выделять административный, затратный (по издержкам), рыночный, контрактный, параметрический (с учетом параметров качества) методы ценообразования

Надбавка к цене - устанавливается в зависимости от особых требований покупателя, в частности, при выполнении специального, индивидуального заказа, за повышенное качество товара, за предоставление дополнительных услуг и т.д.

Невозвратные издержки (иначе утраченная стоимость sunk cost) 1) издержки, которые фирма будет вынуждена осуществить при любом выбранном ею варианте коммерческой политики или которые уже были ею осуществлены;

2) это такие затраты, которые были сделаны в прошлом, они не могут быть изменены никакими настоящими или будущими действиями

Нейтральная стратегия ценообразования 1) установление цен исходя из того соотношения цена/ценность, которое соответствует большинству других продаваемых на рынке аналогичных товаров;

2) отказ не только от использования цен для увеличения захваченного сектора рынка, но и недопущение того, чтобы цена каким-либо образом влияла в сторону сокращения этого сектора

Ножницы цен - разрыв в ценах на различные группы товаров на международных рынках и в рамках отдельных государств

Относительный выигрыш фирмы - доля цены, которая обеспечивает возмещение постоянных издержек, увеличение чистой прибыли фирмы или сокращение ее убытков

Параметрический ряд товаров - группа товаров одинакового функционального назначения, различающихся основными потребительскими параметрами (например, мощностью, грузоподъемностью и т.п.)

Параметрическое ценообразование - установление цен на параметрический ряд товаров в соответствии с формализованной моделью зависимости цены от значений потребительских параметров этих изделий

Пассивное ценообразование - установление цен строго на основе затратного метода или только под влиянием ценовых решений конкурентов

Позиционирование товара 1) система определения места нового товара на рынке в ряду других товаров, уже находящихся там, с учетом характера восприятия всех товаров-конкурентов

потребителями; 2) создание у покупателей средствами маркетинга представления о том, как товар фирмы по своим свойствам соотносится с товарами других фирм

Политика цен - система стандартных правил определения цен для типовых сделок продажи товаров фирмы

Политика фиксированных цен - продажа товаров согласно утвержденному руководством фирмы сборнику цен (прейскуранту)

Предотвратимые издержки - затраты, которые еще не были осуществлены или которые могут быть аннулированы без потерь

Прейскурант - сборник цен на продукцию, утвержденный руководством фирмы или регулирующим органом

Премиальная цена - цена, превышающая среднюю рыночную на величину премии за репутацию

Приростные издержки - те виды издержек, которые изменяются при изменениях цен и объемов продаж

Скидка для поощрения продаж - мера снижения стандартной продажной цены, которая гарантируется торговым посредникам, если они берут для реализации новые товары, продвижение которых на рынок требует повышенных расходов на рекламу и услуги торговых агентов

Скидка за большой объем закупок - мера снижения стандартной продажной цены, которая гарантируется покупателю, если он разово приобретает партию товара с объемом, большим определенной величины

Скидка за внесезонную закупку - мера снижения стандартной продажной цены, которая гарантируется покупателю, если он покупает товары сезонного спроса вне периода года, для которого они предназначены

Скидка за ускорение оплаты - мера снижения стандартной продажной цены, которая гарантируется покупателю, если он произведет оплату приобретенной партии товара ранее установленного контрактом срока

Скидка при комплексной закупке товаров - мера снижения стандартной продажной цены, которая гарантируется покупателю, если он приобретет данный товар вместе с другими дополняющими товарами этой фирмы

Стратегия премиального ценообразования («снятия сливок») 1) кратковременное конъюнктурное завышение цен;

2) установление цен на уровне более высоком, чем, по мнению большинства покупателей, должен стоить товар с данной экономической ценностью, и получение выгоды от высокой прибыльности продаж в узком сегменте рынка

Стратегия скорейшего возврата средств - установление цен таким образом, чтобы прорваться в сектор рынка, где продажа товара приносит наиболее высокий уровень прибыльности, позволяющий в кратчайшие сроки вернуть средства, вложенные в организацию производства товара

Стратегия ступенчатых премий - установление цен с дискретно снижающейся величиной премиальной надбавки к цене, что позволяет обеспечивать продажи в сегментах рынка со все возрастающей чувствительностью к уровню цены

Стратегия ценообразования - это возможный уровень, направление, скорость и периодичность изменения цен в соответствии с рыночными целями торгового предприятия

Стратегия ценового прорыва

(«цены проникновения», пониженных цен) 1) установление цен существенно ниже уровня, который воспринимается большинством покупателей как соответствующий экономической ценности товара;

2) установление цен на уровне более низком, чем, по мнению большинства покупателей, заслуживает товар с данной экономической ценностью, и получение большой массы прибыли за счет увеличения объема продаж и захваченной доли рынка

Тактика ценообразования 1) разработка краткосрочных мер, которые обеспечат эффективные продажи в данный конкретный промежуток времени;

2) это система конкретных практических мер по управлению ценами на товары и услуги фирмы

Твердая контрактная цена- зафиксированная на конкретном уровне и при вязанная к определенному сроку, указанному в контракте, цена Тендер - особая форма выдачи заказов на поставку товаров или подрядов на выполнение определенных работ, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков и подрядчиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих и других условий сделки для организаторов торгов

Точка отсчета - уровень показателей фирмы, который принимается в качестве ориентира при анализе управленческих, в том числе и ценовых решений

Убыточный лидер продаж - товар, продаваемый фирмой с минимальной прибылью или даже без нее ради привлечения покупателей к покупке и других ее товаров

Цена аукционная - цена, формирующаяся при продаже товара на аукционе; максимальная цена, предложенная за данный товар на аукционном торге

«Цена вытеснения» - такая низкая цена, которая исключает появление конкурентов на рынке

Цена номинальная - цена товара, опубликованная в прейскурантах и справочниках и других документах

Цена отпускная - цена, по которой предприятие-производитель продает свой товар потребителям

Цена подвижная - такая цена, которая, будучи зафиксированной в момент заключения договора, может быть пересмотрена в дальнейшем, если к моменту исполнения договора рыночная цена изменится (повысится или понизится)

Цена розничная 1) цена на товар, продаваемый в личное потребление в малых, единичных количествах;

2) цена продажи потребительского товара в розничной торговле

Цена скользящая - цена, устанавливаемая на продукцию с длительным циклом производства, в течение которого могут существенно изменяться затраты на производство; изменяется в соответствии с изменениями издержек производства, расходов периода времени изготовления продукции

Цена «спот» - цена, по которой товар реализуется с немедленной оплатой

Цена твердая - цена, установленная при заключении договора и остающаяся неизменной в течение всего срока его действия

Цена трансфертная - внутрифирменная цена, применяемая в сделках, расчетах между отдельными подразделениями, филиалами корпораций; как правило, она конфиденциальна

Цена франко - цена товара, определенная с учетом возмещения транспортных расходов по доставке товара до пункта, указанного после слова «франко»

Ценностное ценообразование - установление цен таким образом, чтобы это обеспечило фирме получение большей прибыли за счет достижения выгодного для нее соотношения «ценность – затраты»

Ценовая дискриминация - практика продажи идентичных товаров разным покупателям по неодинаковым ценам или продажи товаров большими партиями по более низким ценам, чем цены малых партий

Ценовая линия - линия ранжирования товаров в определенном диапазоне в зависимости от качества товаров, их потребительских свойств, уровня цен конкурентов, конъюнктуры рынка, таможенных пошлин, акцизов, сборов, спроса и предложения

Ценовая политика фирмы - это комплекс правил, принципов и методов, в соответствии с которыми предприятие определяет стоимость своей продукции или услуг

Ценовой лидер - фирма, занимающая на рынке конкретного товара лидирующие позиции и поэтому определяющая ценовую политику в отношении этого товара

Ценовой ряд - существующие одновременно соотношения цен на разные модели или модификации одного и того же товара одной фирмы или всех фирм, действующих на данном рынке

Цены мирового рынка - цены, по которым осуществляются крупные экспортно-импортные операции, носящие регулярный характер и предусматривающие платежи в свободно конвертируемой валюте

Экономическая ценность товара - цена лучшего из доступных покупателю альтернативных товаров (цена безразличия) плюс ценность для него тех свойств данного товара, которые отличают его от этой лучшей альтернативы

Эффект объема - изменение выигрыша фирмы за счет прироста или сокращения объемов реализации6.1.2.приЗаданияизмененииДляповторенияценнаеепродукциюиуглубления приобретаемых знаний.

Эффект цены - изменение выигрыша фирмы от продажи прежнего объема продукции за счет изменения цены на нее изменение выигрыша фирмы от продажи прежнего объема продукции за счет изменения цены на нее

№	Код результата обучения	Задания
1	ПК-8-З1	Сформулируйте основные цели ценовой политики компании. Дайте определение цены. Охарактеризуйте основные факторы ценообразования. Покажите взаимосвязь цен, финансов и налогов.
2	ПК-8-З1	Назовите цели ценовой политики компании. Охарактеризуйте наиболее распространенные методы ценообразования, приведите примеры применения ценовых стратегий и модификаций в современной практике формирования цен.
3	ПК-8-З2	Назовите структурные элементы отпускной цены отечественного товара на внутреннем рынке. Что такое оптовые и торговые надбавки, каков порядок их включения в розничные цены?
4	ПК-8-З2	Назовите основные виды цен в зависимости от выбранного классифицирующего признака. Как учитывается транспортная составляющая в ценах товаров?
5	ПК-8-З3	Охарактеризуйте роль прибыли в цене. Назовите показатели рентабельности, используемые в практике затратного ценообразования. Назовите статьи калькуляции. Что означает калькулирование затрат по сокращенной номенклатуре?
6	ПК-8-З3	Охарактеризуйте основные методы расчета транспортных тарифов.
7	ПК-8-З4	Опишите рыночные зависимости через функции «цена-сбыт». Учет потребительского поведения в ценообразовании.
8	ПК-8-З4	Перечислите элементы розничной цены импортного товара, охарактеризуйте роль таможенных платежей. Как определяется таможенная стоимость?
9	ПК-8-З5	Сформулируйте основные цели ценовой политики компании. Дайте определение цены. Охарактеризуйте основные факторы ценообразования. Покажите взаимосвязь цен, финансов и налогов.
10	ПК-8-З5	Назовите цели ценовой политики компании. Охарактеризуйте наиболее распространенные методы ценообразования, приведите примеры применения ценовых стратегий и модификаций в современной практике формирования цен.
11	ПК-8-З6	Назовите структурные элементы отпускной цены отечественного товара на внутреннем рынке. Что такое оптовые и торговые надбавки, каков порядок их включения в розничные цены?
12	ПК-8-З6	Назовите основные виды цен в зависимости от выбранного классифицирующего признака. Как учитывается транспортная составляющая в ценах товаров?

6.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений.

№	Код результата обучения	Задания

13	ПК-8-У1	Составьте калькуляцию себестоимости 1ц хлебобулочных изделий. Определите себестоимость одного изделия весом 0,10 кг, рассчитать цену Известны следующие данные на 1 ц хлебобулочных изделий: 1). Стоимость сырья и материалов, исчисленная в ценах (с НДС) – 7080 руб. 2) Топливо и электроэнергия на технологические цели – 750 руб. 3) Основная зарплата производственных рабочих – 1800 руб. 4) Дополнительная зарплата производственных рабочих – 10 % от основной 5) Отчисления на социальные нужды (отчисления на социальные нужды и страховые взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве – 30, 2 % 6) Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 40 % к основной зарплате производственных рабочих 7) Цеховые расходы - 35% к основной зарплате производственных рабочих 8) Общехозяйственные расходы – 45 % к основной зарплате производственных рабочих 9) Коммерческие расходы – 1,5 % от производственной себестоимости. 10) Предприятие – плательщик НДС.
14	ПК-8-У1	Определите розничную цену импортного товара, закупаемого организацией розничной торговли за счет собственных валютных средств. Цена по контракту на условиях франко-таможенная граница за единицу товара 40 долл. США, ставка таможенной пошлины 10% от таможенной стоимости, акцизом товар не облагается, сборы за таможенные процедуры в расчете на единицу товара - 3 руб. Курс рубля по отношению к долл. США- 60 руб. Торговая надбавка- 35%. Ставка НДС – 20%.
15	ПК-8-У2	Определите прибыльность выпускаемой продукции на основе проведенного анализа с использованием метода по полной и сокращенной номенклатуре затрат и если это необходимо дайте рекомендации по изменению ассортимента выпускаемой продукции. Известно: 1) Объем выпускаемой продукции и переменные затраты по видам продукции (см. табл.1) Показатели Виды продукции АБВГД Объем выпуска(шт.) 300 200 400 250 550 Цена за единицу продукции(руб.) 150 160 115 195 160 Переменные расходы на весь выпуск(руб.) 30000 24000 36000 40000 77000 2) Постоянные расходы в целом по сумме 41400 руб.

16	ПК-8-У2	Определите свободную отпускную цену на товар, реализуемый отечественным производителем. Известно: 1. Стоимость сырья и материалов, исчисленная в ценах (с НДС) – 118руб 2. Затраты на обработку и коммерческие расходы 40руб 3. Рентабельность, исчисления как отношения прибыли к себестоимости, -20% 4. НДС-20% 5.Производитель товара и производитель поставляемого сырья и материалов для производства товара- плательщики НДС.
17	ПК-8-У3	Определите свободную розничную цену на отечественный товар. Составьте структуру свободной розничной цены. Известно: 1. Себестоимость товара - 420руб. 2. Свободная отпускная цена (с НДС)- 590руб. 3. Торговая надбавка- 30% к свободной отпускной цене (без НДС) 4. НДС- 18% 5. Отечественный производитель товара и организация розничной торговли-плательщики НДС.
18	ПК-8-У3	При каких розничных ценах торговое предприятие получит 200 ден. ед. прибыли от реализации, если реализует партию из 10 единиц? Постоянные расходы – 600 ден. ед., переменные расходы – 50 ден. ед. на единицу товара. Цена закупки товара составляет 410 ден. ед., НДС – 20%. Какое количество товара необходимо продать, чтобы покрыть все текущие расходы?
19	ПК-8-У4	Составьте калькуляцию себестоимости 1ц хлебобулочных изделий. Определите себестоимость одного изделия весом 0,10 кг, рассчитать цену Известны следующие данные на 1 ц хлебобулочных изделий: 1). Стоимость сырья и материалов, исчисленная в ценах (с НДС) – 7080 руб. 2) Топливо и электроэнергия на технологические цели – 750 руб. 3) Основная зарплата производственных рабочих – 1800 руб. 4) Дополнительная зарплата производственных рабочих – 10 % от основной 5) Отчисления на социальные нужды (отчисления на социальные нужды и страховые взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве – 30, 2 % 6) Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 40 % к основной зарплате производственных рабочих 7) Цеховые расходы - 35% к основной зарплате производственных рабочих 8) Общехозяйственные расходы – 45 % к основной зарплате производственных рабочих 9) Коммерческие расходы – 1,5 % от производственной себестоимости. 10) Предприятие – плательщик НДС.
20	ПК-8-У4	Определите розничную цену импортного товара, закупаемого организацией розничной торговли за счет собственных валютных средств. Цена по контракту на условиях франко-таможенная граница за единицу товара 40 долл. США, ставка таможенной пошлины 10% от таможенной стоимости, акцизом товар не облагается, сборы за таможенные процедуры в расчете на единицу товара - 3 руб. Курс рубля по отношению к долл. США- 60 руб. Торговая надбавка- 35%. Ставка НДС – 20%.

21	ПК-8-У5	Задача 2. Известно, что на рынке по цене 40 долл. было предложено 8 единиц товара, по 30 долл.- 6 , по 22 долл.- 4 , по 18 долл.- 2 ед. товара. Другой стороны, по цене 50 долл. пользовались спросом 2 единицы аналогичного товара, по цене 30 долл.-4 , по цене 20 долл.-7 ед., по 15 долл.- 11 единиц товара. Построить графики спроса и предложения товаров, определить эластичен ли спрос. Найти равновесную цену.
22	ПК-8-У5	Фирма функционирует в условиях олигополистического рынка. Для расширения своего присутствия планирует проводить дискриминационную ценовую политику в отношении конкурентов: снизить рыночную цену продукции с 1800 до 1500 руб. увеличивая объем продаж с 3000 до 4500 шт. в год. Переменные затраты снижаются с 1200 руб./шт. до 900 руб./шт. Годовые постоянные затраты – 380 тыс. руб. Как изменится при этом денежный поток и прибыль. Целесообразна ли такая политика с финансовой точки зрения?
23	ПК-8-У6	Определите прибыльность выпускаемой продукции на основе проведенного анализа с использованием метода по полной и сокращенной номенклатуре затрат и если это необходимо дайте рекомендации по изменению ассортимента выпускаемой продукции. Известно: 1) Объем выпускаемой продукции и переменные затраты по видам продукции (см. табл.1) Показатели Виды продукции АБВГД Объем выпуска(шт.) 300 200 400 250 550 Цена за единицу продукции(руб.) 150 160 115 195 160 Переменные расходы на весь выпуск(руб.) 30000 24000 36000 40000 77000 2) Постоянные расходы в целом по сумме 41400 руб.
24	ПК-8-У6	Определите свободную отпускную цену на товар, реализуемый отечественным производителем. Известно: 1. Стоимость сырья и материалов, исчисленная в ценах (с НДС) – 118руб 2. Затраты на обработку и коммерческие расходы 40руб 3. Рентабельность, исчисления как отношения прибыли к себестоимости, -20% 4. НДС-20% 5.Производитель товара и производитель поставляемого сырья и материалов для производства товара- плательщики НДС.

6.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков, владений.

№	Код результата обучения	Задания
25	ПК-8-В1	Создать алгоритм оценки принимаемых решений в области ценовой политики и их влияния на повышение доходности компании.
26	ПК-8-В1	Сформировать модель определения цены импортного товара на примере организации розничной торговли, закупающей товар за счет собственных валютных средств. Рассмотреть пример с коммерческой закупкой легковых автомобилей.
27	ПК-8-В2	Сформировать алгоритм оценки принимаемых решений в области ценовой политики и их влияния на повышение доходности компании.

28	ПК-8-В2	Сформировать цены импортных продовольственных товаров, учитывая таможенные платежи и косвенные налоги на конкретных примерах.
29	ПК-8-В3	Составьте калькуляционные карточки на собственную продукцию организации общественного питания (при условии единой и дифференцированной наценки на сырье и продукты).
30	ПК-8-В3	Сформировать алгоритм цены в зависимости от этапов товародвижения, рассчитывать величину оптовых и торговых надбавок, включать косвенные налоги в цену.
31	ПК-8-В4	Сформировать модель свободной розничной цены. при следующих условиях: а) прямые связи между производителем отечественного товара и розничной торговлей; б) производитель товара - плательщик НДС, организация розничной торговли освобождена от уплаты НДС.
32	ПК-8-В4	Сформировать модель розничной цены на импортные товары.
33	ПК-8-В5	Создать алгоритм оценки принимаемых решений в области ценовой политики и их влияния на повышение доходности компании.
34	ПК-8-В5	Сформировать модель определения цены импортного товара на примере организации розничной торговли, закупающей товар за счет собственных валютных средств. Рассмотреть пример с коммерческой закупкой легковых автомобилей.
35	ПК-8-В6	Сформировать алгоритм оценки принимаемых решений в области ценовой политики и их влияния на повышение доходности компании.
36	ПК-8-В6	Сформировать цены импортных продовольственных товаров, учитывая таможенные платежи и косвенные налоги на конкретных примерах.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Средства оценивания в ходе текущего контроля:

- письменные краткие опросы в ходе аудиторных занятий на знание категорий учебной дисциплины, указанных в п.6.1.1.;
- задания и упражнения, рекомендованные для самостоятельной работы;
- решение задач;
- задания и упражнения в ходе семинарских занятий.

7.2. ФОС для текущего контроля:

№	Код результата обучения	ФОС текущего контроля
1	ПК-8-З1	Письменный опрос на занятиях по темам 1, 7 на знание категорий учебной дисциплины
2	ПК-8-З1	Задания для самостоятельной работы 1, 7
3	ПК-8-З2	Письменный опрос на занятиях по темам 2, 8 на знание категорий учебной дисциплины
4	ПК-8-З2	Задания для самостоятельной работы 2, 8
5	ПК-8-З3	Письменный опрос на занятиях по темам 3, 9 на знание категорий учебной дисциплины
6	ПК-8-З3	Задание для самостоятельной работы 3
7	ПК-8-З4	Письменный опрос на занятиях по темам 4, 10 на знание категорий учебной дисциплины
8	ПК-8-З4	Задание для самостоятельной работы 4
9	ПК-8-З5	Письменный опрос на занятиях по теме 5 на знание категорий учебной дисциплины
10	ПК-8-З5	Задание для самостоятельной работы 5

11	ПК-8-З6	Письменный опрос на занятиях по теме 6 на знание категорий учебной дисциплины
12	ПК-8-З6	Задание для самостоятельной работы 6
13	ПК-8-У1	Задание для самостоятельной работы 9
14	ПК-8-У1	Задание для самостоятельной работы 10
15	ПК-8-У2	Задание для самостоятельной работы 11
16	ПК-8-У2	Задание для самостоятельной работы 12
17	ПК-8-У3	Задание для самостоятельной работы 13
18	ПК-8-У3	Задание для самостоятельной работы 14
19	ПК-8-У4	Задание для самостоятельной работы 15
20	ПК-8-У4	Задание для самостоятельной работы 16
21	ПК-8-У5	Задание для самостоятельной работы 9
22	ПК-8-У5	Задание для самостоятельной работы 10
23	ПК-8-У6	Задание для самостоятельной работы 11
24	ПК-8-У6	Задание для самостоятельной работы 12
25	ПК-8-В1	Задание для самостоятельной работы 17
26	ПК-8-В1	Задание для самостоятельной работы 18
27	ПК-8-В2	Задание для самостоятельной работы 19
28	ПК-8-В2	Задание для самостоятельной работы 20
29	ПК-8-В3	Задание для самостоятельной работы 21
30	ПК-8-В3	Задание для самостоятельной работы 22
31	ПК-8-В4	Задание для самостоятельной работы 23
32	ПК-8-В4	Задание для самостоятельной работы 24
33	ПК-8-В5	Задание для самостоятельной работы 17
34	ПК-8-В5	Задание для самостоятельной работы 18
35	ПК-8-В6	Задание для самостоятельной работы 19
36	ПК-8-В6	Задание для самостоятельной работы 20

7.3 ФОС для промежуточной аттестации:

Задания для оценки знаний.

№	Код результата обучения	Задания
1	ПК-8-З1	Вопросы 1, 7, 13, 19. 25, 31, 37, 43, 49, 55, 61
2	ПК-8-З1	1. Сущность цены и ее роль в рыночной экономике. Функции цен 7. Понятие свободных рыночных цен 13. Методы государственного регулирования цен 19. Методы ценностного ценообразования 25. Этапы разработки ценовой стратегии 31. Разработка ценовой политики в соответствии с выработанной стратегией ценообразования 37. Определение размеров риска в ценообразовании 43. Основытарифнойполитики.Факторы,влияющиена формирование транспортных тарифов 49. Регулирование цен на продукцию и услуги естественных монополий 55. Таможенные платежи и порядок их включения в цену импортного товара 61. Базисные условия поставки в «ИНКОТЕРМС» и их учет при формировании мировых цен фактических сделок
3	ПК-8-З2	Вопросы 2, 8, 14, 20, 26, 32, 38, 44, 50, 56, 62

4	ПК-8-32	2. Затратная (стоимостная) и маржинальная теории цены 8. Свободные отпускные (оптовые) цены, порядок их установления и применения 14. Классификация затрат для целей ценообразования 20. Понятие и цели ценовой политики предприятия 26. Выбор типа ценовой стратегии 32. Проблемы эффективного использования информационных потоков для реализации ценовой стратегии 38. Оценка инфляционных ожиданий 44. Формирование тарифов на перевозки грузов автомобильным транспортом 50. Формирование розничных цен в комиссионной торговле непродовольственными товарами 56. Таможенная стоимость по стоимости сделки с ввозимыми товарами, порядок её определения 62. Мировые цены на международных товарных аукционах, порядок их установления и применения
5	ПК-8-33	Вопросы 3, 9, 15, 21, 27, 33, 39, 45, 51, 57, 63
6	ПК-8-33	3. Система цен и их классификация 9. Прибыль как элемент цены товара. Показатели рентабельности, используемые при установлении цен 15. Расчет точки безубыточности 21. Стратегия премиального ценообразования («снятия сливок») 27. Тактика ценообразования 33. Ценовые факторы выбора конкурентной стратегии 39. Методы страхования цен 45. Формирование тарифов на перевозки грузов железнодорожным транспортом 51. Регулирование цен на отдельные виды продукции производственно-технического назначения, товары народного потребления и услуги 57. Таможенная стоимость, порядок ее определения по стоимости сделки с однородными товарами 63. Мировые цены на торгах, порядок их установления и применения
7	ПК-8-34	Вопросы 4, 10, 16, 22, 28, 34, 40, 46, 52, 58, 64
8	ПК-8-34	4. Структурные элементы цены 10. Оптовые и торговые надбавки, порядок их установления и применения 16. Методы затратного ценообразования 22. Стратегия ступенчатых премий 28. Система скидок с цен и ее значение для стимулирования сбыта продукции 34. Психологическое восприятие цены потребителем 40. Цены на электроэнергию, порядок их формирования и применения 46. Формирование тарифов на грузовые перевозки речным транспортом 52. Формирование свободных закупочных цен 58. Таможенная стоимость по стоимости сделки с идентичными товарами, порядок её определения 64. Скидки «на уторговывание» в мировой торговле, их виды и порядок применения
9	ПК-8-35	Вопросы 5, 11, 17, 23, 29, 35, 41, 47, 53, 59

10	ПК-8-З5	5. Калькуляция себестоимости и её использование в практике ценообразования. Характеристика статей калькуляции 11. Косвенные налоги как элементы цены на отечественный товар 17. Понятие экономической ценности товара 23. Стратегия ценового прорыва («цены проникновения») 29. Влияние конкуренции на процесс обоснования цен 35. Формы рынка. Морфологическая схема рынка. Рынок чистой монополии и ценовая дискриминация 41. Цены на нефть на внутреннем рынке, порядок их формирования 47. Формирование тарифов на грузовые перевозки морским транспортом 53. Цены аукционов на внутреннем рынке 59. Таможенная стоимость и её определения на основе метода вычитания и сложения
11	ПК-8-З6	Вопросы 6, 12, 18, 24, 30, 36, 42, 48, 54, 60
12	ПК-8-З6	6. Прямые и косвенные расходы, порядок включения их в себестоимость продукции 12. Ценообразующие факторы 18. Процедура определения экономической ценности товара 24. Нейтральная стратегия ценообразования 30. Ценовая стратегия фирмы как элемент ее маркетингового плана 36. Учет потребительского поведения в ценообразовании. Изучение ценовых эмоций 42. Цены на природный газ на внутреннем рынке, порядок их формирования и применения 48. Формирование цен на продукцию общественного питания 54. Мировые цены: справочные, прейскурантов, каталогов, проспектов и предложений. Порядок их установления и применения 60. Мировые цены фактических сделок, их виды, порядок установления и применения

Задания для оценки умений.

№	Код результата обучения	Задания
1	ПК-8-У1	Задача 1. Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 5 руб. , если текущая цена товара 60 руб. Планируемый объем продаж 1 млн. штук. Показатель эластичности спроса по цене
2	ПК-8-У1	Фирма функционирует в условиях олигополистического рынка. Для расширения своего присутствия планирует проводить дискриминационную ценовую политику в отношении конкурентов: снизить рыночную цену продукции с 1800 до 1500 руб. увеличивая объем продаж с 3000 до 4500 шт. в год. Переменные затраты снижаются с 1200 руб./шт. до 900 руб./шт. Годовые постоянные затраты – 380 тыс. руб. Как изменится при этом денежный поток и прибыль. Целесообразна ли такая политика с финансовой точки зрения?

3	ПК-8-У2	Определите прибыльность выпускаемой продукции на основе проведенного анализа с использованием метода по полной и сокращенной номенклатуре затрат и если это необходимо дайте рекомендации по изменению ассортимента выпускаемой продукции. Известно: 1) Объем выпускаемой продукции и переменные затраты по видам продукции (см. табл.1) Показатели Виды продукции АБВГД Объем выпуска(шт.) 300 200 400 250 550 Цена за единицу продукции(руб.) 150 160 115 195 160 Переменные расходы на весь выпуск(руб.) 30000 24000 36000 40000 77000 2) Постоянные расходы в целом по сумме 41400 руб.
4	ПК-8-У2	Определите свободную отпускную цену на товар, реализуемый отечественным производителем. Известно: 1. Стоимость сырья и материалов, исчисленная в ценах (с НДС) – 118руб 2. Затраты на обработку и коммерческие расходы 40руб 3. Рентабельность, исчисления как отношения прибыли к себестоимости, -20% 4. НДС-20% 5.Производитель товара и производитель поставляемого сырья и материалов для производства товара- плательщики НДС.
5	ПК-8-У3	Определите прибыльность выпускаемой продукции на основе проведенного анализа с использованием метода по полной и сокращенной номенклатуре затрат и если это необходимо дайте рекомендации по изменению ассортимента выпускаемой продукции. Известно: 1) Объем выпускаемой продукции и переменные затраты по видам продукции (см. табл.1) Показатели Виды продукции АБВГД Объем выпуска(шт.) 300 200 400 250 550 Цена за единицу продукции(руб.) 150 160 115 195 160 Переменные расходы на весь выпуск(руб.) 30000 24000 36000 40000 77000 2) Постоянные расходы в целом по сумме 41400 руб.

6	ПК-8-У3	Определите свободную отпускную цену на товар, реализуемый отечественным производителем. Известно: 1. Стоимость сырья и материалов, исчисленная в ценах (с НДС) – 118руб 2. Затраты на обработку и коммерческие расходы 40руб 3. Рентабельность, исчисления как отношения прибыли к себестоимости, -20% 4. НДС-20% 5.Производитель товара и производитель поставляемого сырья и материалов для производства товара- плательщики НДС.
7	ПК-8-У4	Составьте калькуляцию себестоимости 1ц хлебобулочных изделий. Определите себестоимость одного изделия весом 0,10 кг, рассчитать цену Известны следующие данные на 1 ц хлебобулочных изделий: 1). Стоимость сырья и материалов, исчисленная в ценах (с НДС) – 7080 руб. 2) Топливо и электроэнергия на технологические цели – 750 руб. 3) Основная зарплата производственных рабочих – 1800 руб. 4) Дополнительная зарплата производственных рабочих – 10 % от основной 5) Отчисления на социальные нужды (отчисления на социальные нужды и страховые взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве – 30, 2 % 6) Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 40 % к основной зарплате производственных рабочих 7) Цеховые расходы - 35% к основной зарплате производственных рабочих 8) Общехозяйственные расходы – 45 % к основной зарплате производственных рабочих 9) Коммерческие расходы – 1,5 % от производственной себестоимости. 10) Предприятие – плательщик НДС.
8	ПК-8-У4	Определите розничную цену импортного товара, закупаемого организацией розничной торговли за счет собственных валютных средств. Цена по контракту на условиях франко-таможенная граница за единицу товара 40 долл. США, ставка таможенной пошлины 10% от таможенной стоимости, акцизом товар не облагается, сборы за таможенные процедуры в расчете на единицу товара - 3 руб. Курс рубля по отношению к долл. США- 60 руб. Торговая надбавка- 35%. Ставка НДС – 20%.
9	ПК-8-У5	Задача 2. Известно, что на рынке по цене 40 долл. было предложено 8 единиц товара, по 30 долл.- 6 , по 22 долл.- 4 , по 18 долл.- 2 ед. товара. Другой стороны, по цене 50 долл. пользовались спросом 2 единицы аналогичного товара, по цене 30 долл.-4 , по цене 20 долл.-7 ед., по 15 долл.- 11 единиц товара. Построить графики спроса и предложения товаров, определить эластичен ли спрос. Найти равновесную цену.
10	ПК-8-У5	Фирма функционирует в условиях олигополистического рынка. Для расширения своего присутствия планирует проводить дискриминационную ценовую политику в отношении конкурентов: снизить рыночную цену продукции с 1800 до 1500 руб. увеличивая объем продаж с 3000 до 4500 шт. в год. Переменные затраты снижаются с 1200 руб./шт. до 900 руб./шт. Годовые постоянные затраты – 380 тыс. руб. Как изменится при этом денежный поток и прибыль. Целесообразна ли такая политика с финансовой точки зрения?

11	ПК-8-У6	Определите прибыльность выпускаемой продукции на основе проведенного анализа с использованием метода по полной и сокращенной номенклатуре затрат и если это необходимо дайте рекомендации по изменению ассортимента выпускаемой продукции. Известно: 1) Объем выпускаемой продукции и переменные затраты по видам продукции (см. табл.1) Показатели Виды продукции АБВГД Объем выпуска(шт.) 300 200 400 250 550 Цена за единицу продукции(руб.) 150 160 115 195 160 Переменные расходы на весь выпуск(руб.) 30000 24000 36000 40000 77000 2) Постоянные расходы в целом по сумме 41400 руб.
12	ПК-8-У6	Определите свободную отпускную цену на товар, реализуемый отечественным производителем. Известно: 1. Стоимость сырья и материалов, исчисленная в ценах (с НДС) – 118руб 2. Затраты на обработку и коммерческие расходы 40руб 3. Рентабельность, исчисления как отношения прибыли к себестоимости, -20% 4. НДС-20% 5.Производитель товара и производитель поставляемого сырья и материалов для производства товара- плательщики НДС.

Задания, направленные на формирование профессиональных навыков, владений.

№	Код результата обучения	Задания
1	ПК-8-В1	Создать алгоритм оценки принимаемых решений в области ценовой политики и их влияния на повышение доходности компании.
2	ПК-8-В1	Сформировать модель определения цены импортного товара на примере организации розничной торговли, закупающей товар за счет собственных валютных средств. Рассмотреть пример с коммерческой закупкой легковых автомобилей.
3	ПК-8-В2	Сформировать алгоритм оценки принимаемых решений в области ценовой политики и их влияния на повышение доходности компании.
4	ПК-8-В2	Сформировать цены импортных продовольственных товаров, учитывая таможенные платежи и косвенные налоги на конкретных примерах.
5	ПК-8-В3	Составьте калькуляционные карточки на собственную продукцию организации общественного питания (при условии единой и дифференцированной наценки на сырье и продукты).
6	ПК-8-В3	Сформировать алгоритм цены в зависимости от этапов товародвижения, рассчитывать величину оптовых и торговых надбавок, включать косвенные налоги в цену.
7	ПК-8-В4	Сформировать модель свободной розничной цены. при следующих условиях: а) прямые связи между производителем отечественного товара и розничной торговлей; б) производитель товара - плательщик НДС, организация розничной торговли освобождена от уплаты НДС.
8	ПК-8-В4	Сформировать модель розничной цены на импортные товары.

9	ПК-8-В5	Сформировать модель розничной цены на импортные товары.
10	ПК-8-В5	Сформировать модель определения цены импортного товара на примере организации розничной торговли, закупающей товар за счет собственных валютных средств. Рассмотреть пример с коммерческой закупкой легковых автомобилей.
11	ПК-8-В6	Сформировать алгоритм оценки принимаемых решений в области ценовой политики и их влияния на повышение доходности компании.
12	ПК-8-В6	Сформировать цены импортных продовольственных товаров, учитывая таможенные платежи и косвенные налоги на конкретных примерах.

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

а) основная литература:

1. Ценообразование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 437 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/432141

2. Шаркова, О. Э. Ценообразование : ответы на экзаменационные вопросы / О. Э. Шаркова. — Минск : ТетраСистемс, 2013. — 208 с. — ISBN 978-985-536-383-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/28293.html

3. Лев, М. Ю. Цены и ценообразование : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М. Ю. Лев. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 382 с. — ISBN 978-5-238-02643-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/81589.html

б) дополнительная литература:

1. Гаранина, М. П. Управление затратами и ценообразование : учебное пособие / М. П. Гаранина, О. А. Бабордина. — Самара : Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2018. — 154 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/90962.html

2. Шуляк, П. Н. Ценообразование : учебно-практическое пособие / П. Н. Шуляк. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 193 с. — ISBN 978-5-394-01387-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/85306.html

3. Алиев, А. Т. Теория, методология и практика ценообразования в промышленности : монография / А. Т. Алиев, В. Р. Веснин, В. А. Слепов. — Москва : Дашков и К, 2018. — 125 с. — ISBN 978-5-394-03358-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/86722.html

9. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЛЕКТОВ ЛИЦЕНЗИОННОГО И СВОБОДНО РАСПРОСТРАНЯЕМОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО ПРИ ИЗУЧЕНИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

При изучении учебной дисциплины (в том числе в интерактивной форме) предполагается применение современных информационных технологий. Комплект программного обеспечения для их использования включает в себя:

пакеты офисного программного обеспечения Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), OpenOffice;

веб-браузер (Google Chrome, Mozilla Firefox, Internet Explorer др.);

электронную библиотечную систему IPRBooks;

систему размещения в сети «Интернет» и проверки на наличие заимствований курсовых, научных и выпускных квалификационных работ «ВКР-ВУЗ.РФ».

Для доступа к учебному плану и результатам освоения дисциплины, формирования Портфолио обучающегося используется Личный кабинет студента (он-лайн доступ через сеть Интернет http://lk.rosnou.ru).

10. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

http://www.finam.ru Инвестиционная группа "Финанс-аналитик"

http://www.rts.ru Российская торговая система

http://www.cbr.ru/statistics/ Статистика Центрального банка России

http://www.gks.ru Федеральная служба государственной статистики

https://www.minfin.ru/ru/ Официальный сайт Министерства финансов

https://www.nalog.ru/rn77/ Сайт Федеральной налоговой службы РФ

http://www.consultant.ru/ Общероссийская сеть распространения правовой информации (Консультант-Плюс)

http://www.iprbookshop.ru Учебные издания из Электронно-библиотечная система IPRbooks

11. ОБУЧЕНИЕ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Изучение учебной дисциплины обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с Приказом Министерства образования и науки РФ от 9 ноября 2015 г. № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи» (с изменениями и дополнениями), Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса, утвержденными Министерством образования и науки РФ 08.04.2014г. № АК-44/05вн, Положением об организации обучения студентов – инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, утвержденным приказом ректора Университета от 6 ноября 2015 года №60/о, Положением о Центре инклюзивного образования и психологической помощи АНО ВО «Российский новый университет», утвержденного приказом ректора от 20 мая 2016 года № 187/о.

Лица с ограниченными возможностями здоровья и инвалиды обеспечиваются электронными образовательными ресурсами, адаптированными к состоянию их здоровья.

Предоставление специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья производится преподавателями с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей обучающихся и специфики приема-передачи учебной информации на основании просьбы, выраженной в письменной форме.

С обучающимися по индивидуальному плану или индивидуальному графику проводятся индивидуальные занятия и консультации.

12. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Для проведения лекций и семинарских занятий используются аудитория №32:

- Персональный компьютер: 1 шт.
- Монитор: 1 шт.
- Переносной проектор.
- Переносной экран.
- Меловая магнитная доска
- Учебно-наглядные пособия

Рабочие места студентов:

- столы ученические: 33 шт.
- стулья: 66 шт.

Рабочее место преподавателя:

- стол письменный: 1 шт.
- стул: 1 шт.

Автор (составитель) старший преподаватель _____Л.И. Матвиенко