

Министерство образования Азербайджанской Республики  
Общество с ограниченной ответственностью  
«Азербайджанский Государственный Экономический Университет»  
Дербентский филиал Общества с ограниченной ответственностью  
«Азербайджанский Государственный Экономический Университет»



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
по дисциплине

**БЗ.В.ДВ.1.1 ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

Направление подготовки  
*38.03.01 - Экономика*

Профиль подготовки  
*Финансы и кредит*

Квалификация (степень) выпускника  
*бакалавр*

Форма обучения  
*очная, заочная*

Дербент – 2015

*Содержание*

	стр.
1. Цель и задачи дисциплины	3
2. Планируемые результаты обучения по дисциплине	3
3. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата	4
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и академических часах	5
5. Структура и содержание дисциплины	5
5.1. Структура дисциплины	5
5.2. Содержание тем лекционных занятий	7
5.3. Содержание тем практических (семинарских) занятий	9
6. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (по модулю)	13
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	15
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины	15
7.2. Показатели и критерии оценивания компетенций	16
7.3. Примерные (типовые) контрольные задания или иные материалы для проведения промежуточной аттестации	18
7.4. Перечень вопросов к зачету по дисциплине «Ценообразование»	47
7.5. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	48
8. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля)	49
9. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимые для освоения дисциплины (модуля)	50
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	50
11. Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)	54
12. Материально-техническое обеспечение дисциплины	54
13. Образовательные технологии	54

## **1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ**

Целью учебной дисциплины «Ценообразование» является усвоение студентами теоретических основ ценообразования, обучение базовым принципам формирования цен, овладение студентами технологиями расчета цен в разных сферах экономики с учетом влияния различных факторов, принятия решений о применении различных методов и стратегий ценообразования.

*Учебные задачи дисциплины:*

- ознакомить студентов с основными закономерностями, принципами и базовыми концепциями формирования и управления цен в современных рыночных условиях;
- ознакомить студентов с эволюцией теоретических взглядов по вопросам формирования цен и ценовыми моделями, используемыми в зарубежной и российской экономической практике;
- раскрыть современный механизм формирования цены и важнейшие инструменты этого механизма
- раскрыть возможности использования ценового инструментария для выработки оптимальной рыночной политики фирмы, выбора адекватных рыночным условиям и целям фирмы ценовых решений,
- рассмотреть основные характеристики цен на примере различных ценовых классификаций,
- обучить основным методам рыночного ценообразования с учетом особенностей их применения в российской экономике,
- показать широкий спектр возможных ценовых стратегий и тактических приемов корректировки цен,
- обучить технике расчета различных видов цен,
- научить тестировать цены на основе данных бухгалтерского и управленческого учета компании, а также результатов маркетинговых исследований
- развить экономическое мышление и интуицию для ориентации в сложных ценовых ситуациях, для выработки самостоятельных эффективных ценовых решений.

## **2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

В совокупности с другими дисциплинами профессионального цикла ООП ВО дисциплина «Ценообразование» направлена на формирование следующих профессиональных компетенций бакалавра экономики:

- способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2);
- способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3).

**Знать:**

- источники информации и принципы работы с ними (ПК-1);
- методы сбора, анализа и обработки исходной информации для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- основные понятия и категории математического анализа и линейной алгебры, используемые при расчете экономических и социально-экономических показателей (ПК-2);
- типовые методики расчета основных экономических и социально-экономических показателей (ПК-2);
- нормативно-правовую базу расчета основных экономических и социально-экономических показателей (ПК-2);
- основные инструменты математического анализа, математической статистики, используемые при расчете экономических показателей (ПК-3);
- виды экономических разделов планов предприятий различных форм собственности, организаций и ведомств (ПК-3);
- состав показателей экономических разделов планов предприятий (ПК-3);
- способы обоснования и представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3).

**Уметь:**

- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне (ПК-1);
- рассчитать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели (ПК-2);
- выполнить расчеты для разработки экономических разделов планов предприятий различных форм собственности, организаций и ведомств (ПК-3);
- обосновать произведенные для составления экономических планов расчеты (ПК-3);
- представить результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3).

**Владеть:**

- современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных (ПК-1);
- современными методиками расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы и явления на микро- и макроуровне (ПК-2);
- современными способами расчета показателей экономических разделов планов предприятий (ПК-3);
- навыками обоснования и представления результатов работы по разработке экономических разделов планов (ПК-3).

**3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП БАКАЛАВРИАТА**

Дисциплина «Ценообразование» является дисциплиной по выбору студента вариативной части профессионального цикла (БЗ.В.ДВ) основной образовательной

программы подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.01. «Экономика» по профилю «Финансы и кредит».

Курс «Ценообразование» является основополагающим среди дисциплин, изучаемых студентами экономических профилей. Его усвоение позволяет получить глубокие знания о теоретических основах рыночного ценообразования, системе цен, формах и способах государственного регулирования и контроля за ценами в РФ, методах формирования цен и особенностях их ценообразования на различных товарных рынках.

Для изучения данной дисциплины студентами должны быть усвоены следующие курсы: микроэкономика; макроэкономика; финансы организаций; менеджмент; маркетинг; экономика организаций (предприятий) и др.

#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ И АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСАХ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 108 часа, 3 зачетные единицы.

Объем дисциплины	Всего часов	
	очная форма обучения	заочная форма обучения
<b>Семестр</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>108</b>	<b>108</b>
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем, всего	54	18
<i>Аудиторная работа, всего</i>	48	14
<i>из них в интерактивной форме</i>	22	4
<i>Лекции</i>	18	6
<i>Практические (семинарские) занятия</i>	30	8
<i>Внеаудиторная работа, всего</i>	6	4
<i>в том числе</i>		
<i>- индивидуальная работа обучающихся с преподавателем;</i>	6	-
<i>- промежуточная аттестация – зачет</i>	+	4
2. Самостоятельная работа обучающихся, всего	54	90

#### 5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Структура дисциплины

##### *очная форма обучения*

Наименование разделов и тем	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)	Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации

	Лекции	Практ. (сем.)	КСР	СРС	Контроль	
<b>Раздел 1. Цены и ценовая политика предприятия</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>19</b>		
1. Теоретические основы цены и ценообразования	2	2		4		Устный опрос, тестирование, решение задач, доклад, контрольная работа
2. Классификация цен		2		5		
3. Состав и структура цены	2	2		5		
4. Ценовая политика предприятия	2	2		5		
<b>Раздел 2. Цены и ценообразование в условиях рынка</b>	<b>12</b>	<b>22</b>	<b>4</b>	<b>35</b>		
5. Цены и ценообразование на различных типах рынков	2	2		5		
6. Цены и рыночная конъюнктура	2	4		5		
7. Методы формирования цен	2	2		5		
8. Государственное регулирование цен		4		5		
9. Цены и ценообразование на мировом рынке	2	4		5		
10. Риск в ценообразовании и страховании цен	2	4		5		
11. Цены и ценообразование в условиях инфляции	2	2		5		
<b>Итоговый контроль</b>						зачет
<b>ИТОГО</b>	<b>18</b>	<b>30</b>	<b>6</b>	<b>54</b>	-	

**для заочной формы обучения**

Наименование тем	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации
	лекции	практ. занят.	самост. работа	Контроль	
<b>Раздел 1. Цены и ценовая политика предприятия</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>32</b>		Устный опрос, тестирование, решение задач, защита рефератов, контрольная работа
1. Теоретические основы цены и ценообразования	1	1	8		
2. Классификация цен			8		
3. Состав и структура цены		1	8		

4 Ценовая политика предприятия	1		8			
<b>Раздел 2. Цены и ценообразование в условиях рынка</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>56</b>		Устный опрос, тестирование, решение задач, защита рефератов, контрольная работа	
5. Цены и ценообразование на различных типах рынков		1	6			
6. Цены и рыночная конъюнктура		1	8			
7. Методы формирования цен	2	1	6			
8. Государственное регулирование цен		1	6			
9. Цены и ценообразование на мировом рынке		1	6			
10. Риск в ценообразовании и страховании цен	1		6			
11. Цены и ценообразование в условиях инфляции	1	1	6			
<b>Итоговый контроль</b>				<b>4</b>		<b>зачет</b>
<b>ИТОГО</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>90</b>	<b>4</b>		

## 5.2. СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ

### Раздел 1. Цены и ценовая политика предприятия

#### Тема 1. Теоретические основы цены и ценообразования.

Понятие и значение цены. Основные научные теории цены: стоимостная и ценностная. Различные трактовки в определении цены. Определение цены в современной экономической теории. Значение цен в экономике. Особенности ценообразования в условиях рынка. Отличие ценообразования в плановой и рыночной экономике. Понятие методологии ценообразования. Составные элементы методологии ценообразования: методики и принципы ценообразования. Функции цен: измерительная, учетно-контрольная, распределительная, социальная, регулирующая, стимулирующая. Соизмерительная подфункция цены. Понятие ценообразующих факторов. Основные и второстепенные факторы. Факторы спроса и факторы предложения. Факторы, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия.

#### Тема 2. Классификация цен.

Понятие системы цен. Предпосылки взаимосвязи и взаимозависимости всех цен. Виды цен по характеру обслуживаемого оборота: оптовые, розничные, закупочные, цены на строительную продукцию, тарифы, наценки в сфере обращения, цены, обслуживающие внешнеторговый оборот. Виды цен по времени действия: постоянные, сезонные, ступенчатые, скользящие, подвижные, текущие, разовые. Виды цен по способу формирования (регулирования): государственные, договорные, свободные. Виды цен по способу возмещения транспортных расходов: цены, формируемые на месте производства, цены базисных пунктов, зональные цены, цены, единые для всей страны. Виды цен в зависимости от типа рынка, на котором они формируются: аукционные цены, биржевые котировки, цены торгов. Виды цен по способу получения информации об уровне цены: публикуемые

и расчетные. Понятие плановых и тактических скидок с цен. Виды тактических скидок: простая, скидка за оборот, дилерская, специальные скидки и другие.

### **Тема 3. Состав и структура цены.**

Состав и элементы цены: себестоимость, прибыль, наценки обращения, косвенные налоги. Понятие структуры цены. Понятие себестоимости продукции. Классификация издержек предприятия. Состав бухгалтерских издержек: материальные затраты, затраты на оплату труда, амортизационные отчисления, прочие затраты. Понятие и состав экономических (предпринимательских) издержек: бухгалтерские издержки, нормальная предпринимательская прибыль, косвенные налоги, альтернативные издержки. Понятие и состав альтернативных издержек. Валовые, средние и предельные издержки предприятия. Прямые и косвенные издержки. Постоянные и переменные издержки. Понятие условно-переменных (частично-переменных) издержек. Роль прибыли в формировании цены. Виды прибыли предприятия: валовая, средняя, предельная. Правило максимизации прибыли предприятия. Относительные показатели прибыльности предприятия: рентабельность продукции и общая рентабельность предприятия. Наценки обращения в цене товара: оптово-сбытовые и торговые надбавки, их состав и особенности формирования. Виды налогов, включаемых в цену товара. Взаимосвязь и взаимозависимость цен и налогов.

### **Тема 4. Ценовая политика предприятия.**

Этапы установления цены на предприятии. Понятие целевых рынков предприятия. Сегментирование рынка как метод изучения рынка. Понятие ценовой политики предприятия. Основные цели ценовой политики предприятия. Понятие ценовой стратегии предприятия. Основные ценовые стратегии предприятия: стратегия высоких цен, стратегия средних цен, стратегия низких цен, стратегия неизменных цен, стратегия неокругленных цен. Стадии жизненного цикла товара. Особенности ценообразования в зависимости от стадий жизненного цикла товара.

## **Раздел 2. Ценообразование в условиях рынка**

### **Тема 5. Ценообразование на различных типах рынков.**

Основные черты рынка монополистической конкуренции, отличие рынка монополистической конкуренции от свободной конкуренции.

Ценообразование на рынке монополистической конкуренции. Понятие структуры рынка.

Классификация рынков в зависимости от степени свободы конкуренции: рынок свободной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополия и рынок чистой монополии.

Понятие и основные черты олигополии. Особенности ценообразования на рынке олигополистической конкуренции.

### **Тема 6. Цены и рыночная конъюнктура.**

Понятие спроса и объема спроса. Закон спроса. Линейная зависимость спроса от цены. Факторы, влияющие на величину спроса. Понятие и закон предложения. Линейная зависимость предложения от цены. Факторы, влияющие на величину



предложения. Равновесная рыночная цена. Ценовая эластичность спроса. Точечная и дуговая эластичность спроса по цене. Возможные состояния эластичности спроса по цене. Понятие перекрестной эластичности.

### **Тема 7. Методы формирования цен.**

Факторы, влияющие на выбор метода ценообразования. Методы ценообразования на основе затрат производства: метод полных затрат и метод прямых затрат. Ценообразование на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли предприятия. Параметрические (эконометрические) методы ценообразования: метод удельных показателей, балловый метод, агрегатный метод. Рыночные методы ценообразования: ценообразование с ориентацией на спрос, метод текущей цены, метод тендерного ценообразования.

### **Тема 8. Государственное регулирование цен.**

Ценовая политика государства. Необходимость и сущность государственного регулирования цен. Государственный контроль за ценами. Правовое обеспечение ценовой политики государства. Формы и методы государственного регулирования цен. Методы прямого вмешательства государства в процессы ценообразования. Декларирование свободного повышения цен. Косвенное воздействие государства на цены: налоговая политика государства, бюджетно-финансовая политика, таможенная политика, кредитная политика государства. Государственное регулирование цен в зарубежных странах.

## **5.3. Содержание тем практических (семинарских) занятий**

### **Раздел 1. Цены и ценовая политика предприятия**

#### **Тема 1. Теоретические основы цены и ценообразования.**

Цель данного занятия - изучение определения цены в современной экономической теории. Значение цен в экономике. Особенности ценообразования в условиях рынка. Отличие ценообразования в плановой и рыночной экономике.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Понятие методологии ценообразования.
2. Составные элементы методологии ценообразования: методики и принципы ценообразования.
3. Функции цен: измерительная, учетно-контрольная, распределительная, социальная, регулирующая, стимулирующая.
4. Соизмерительная подфункция цены.

*Контрольные вопросы:*

1. Сущность и основные научные теории цены.
2. Методология ценообразования.
3. Функции цены.
4. Ценообразующие факторы.

#### **Тема 2. Классификация цен.**

Цель занятия - понятие системы цен. Предпосылки взаимосвязи и взаимозависимости всех цен. Виды цен по характеру обслуживаемого 4 оборота:

оптовые, розничные, закупочные, цены на строительную продукцию, тарифы, наценки в сфере обращения, цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Виды цен по времени действия: постоянные, сезонные, ступенчатые, скользящие, подвижные, текущие, разовые.
2. Виды цен по способу формирования (регулирования): государственные, договорные, свободные.
3. Виды цен по способу возмещения транспортных расходов: цены, формируемые на месте производства.
4. Виды цен в зависимости от типа рынка, на котором они формируются: аукционные цены, биржевые котировки, цены торгов.
5. Виды цен по способу получения информации об уровне цены: публикуемые и расчетные.

*Контрольные вопросы:*

1. Понятие плановых и тактических скидок с цен.
2. Виды тактических скидок: простая, скидка за оборот, дилерская, специальные скидки и другие.
3. Понятие системы цен.
4. Виды цен.
5. Скидки с цен.

### **Тема 3. Состав и структура цены.**

Цель данного занятия - изучение понятия структуры цены, понятие себестоимости продукции. Классификация издержек предприятия.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Состав бухгалтерских издержек: материальные затраты, затраты на оплату труда, амортизационные отчисления, прочие затраты.
2. Понятие и состав экономических (предпринимательских) издержек: бухгалтерские издержки, нормальная предпринимательская прибыль, косвенные налоги, альтернативные издержки.

*Контрольные вопросы:*

1. Понятие условно-переменных (частично-переменных) издержек.
2. Роль прибыли в формировании цены.
3. Виды прибыли предприятия: валовая, средняя, предельная.
4. Правило максимизации прибыли предприятия.
5. Себестоимость в составе цены.
6. Прибыль в составе цены.
7. Наценки обращения в цене товара.
8. Взаимосвязь цен и налогов.

### **Тема 4. Ценовая политика предприятия.**

Цель занятия - понятие ценовой политики предприятия. Основные цели ценовой политики предприятия. Понятие ценовой стратегии предприятия.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Основные ценовые стратегии предприятия: стратегия высоких цен, стратегия средних цен, стратегия низких цен, стратегия неизменных цен, стратегия неокругленных цен.

2. Стадии жизненного цикла товара.

3. Особенности ценообразования в зависимости от стадий жизненного цикла товара.

4. Этапы установления цены на предприятии.

5. Понятие целевых рынков предприятия.

6. Сегментирование рынка как метод изучения рынка.

*Контрольные вопросы:*

1. Порядок формирования цены на предприятии.

2. Понятие и цели ценовой политики предприятия.

3. Ценовые стратегии предприятия.

4. Особенности ценообразования на различных стадиях жизненного цикла товара.

## **Раздел 2. Ценообразование в условиях рынка**

### **Тема 5. Ценообразование на различных типах рынков.**

Целью данного семинарского занятия является изучение характеристики рынка свободной конкуренции, отличие совершенной конкуренции от чистой конкуренции. Особенности ценообразования на рынке свободной конкуренции.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Основные черты рынка монополистической конкуренции, отличие рынка монополистической конкуренции от свободной конкуренции.

2. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции.

3. Понятие структуры рынка.

4. Классификация рынков в зависимости от степени свободы конкуренции: рынок свободной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополия и рынок чистой монополии.

5. Понятие и основные черты олигополии.

6. Особенности ценообразования на рынке олигополистической конкуренции.

*Контрольные вопросы:*

1. Понятие монополии и монополии.

2. Естественная монополия.

3. Понятие и формы ценовой дискриминации.

4. Ценообразование на рынке чистой монополии.

5. Особенности ценообразования на рынке свободной конкуренции.

6. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции.

7. Ценообразование на олигополистическом рынке.

8. Особенности ценообразования на рынке чистой монополии

### **Тема 6. Цены и рыночная конъюнктура.**

Цель занятия - ценовая эластичность спроса. Определение точечной и дуговой эластичности спроса по цене. Возможные состояния эластичности спроса по

цене. Понятие перекрестной эластичности. Понятие спроса и объема спроса. Закон спроса.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Линейная зависимость спроса от цены.
2. Факторы, влияющие на величину спроса.
3. Понятие и закон предложения.

*Контрольные вопросы:*

1. Линейная зависимость предложения от цены.
2. Факторы, влияющие на величину предложения.
3. Равновесная рыночная цена.
4. Спрос, предложения и рыночное равновесие.
5. Понятие и виды ценовой эластичности спроса.

### **Тема 7. Методы формирования цен.**

Цель занятия - определение факторов, влияющих на выбор метода ценообразования. Методы ценообразования на основе затрат производства: метод полных затрат и метод прямых затрат.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Ценообразование на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли предприятия.
2. Параметрические (эконометрические) методы ценообразования: метод удельных показателей, балловый метод, агрегатный метод.
3. Рыночные методы ценообразования: ценообразование с ориентацией на спрос, метод текущей цены, метод тендерного ценообразования.

*Контрольные вопросы:*

1. Затратные методы ценообразования.
2. Параметрические методы ценообразования.
3. Рыночные методы ценообразования.

### **Тема 8. Государственное регулирование цен.**

Целью данного семинарского занятия является правовое обеспечение ценовой политики государства. Формы и методы государственного регулирования цен. Методы прямого вмешательства государства в процессы ценообразования.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Декларирование свободного повышения цен.
2. Косвенное воздействие государства на цены: налоговая политика государства, бюджетно-финансовая политика, таможенная политика, кредитная политика государства.
3. Государственное регулирование цен в зарубежных странах.
4. Ценовая политика государства.
5. Необходимость и сущность государственного регулирования цен.

*Контрольные вопросы:*

1. Государственный контроль за ценами.
2. Цели и задачи государственного регулирования цен.
3. Методы и формы государственного регулирования цен.

#### 4. Регулирование цен в зарубежных странах.

### **Тема 9. Ценообразование на мировом рынке.**

Целью занятия является анализ особенностей мирового рынка и международной торговли, роли государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.

*Вопросы для обсуждения:*

1. Понятие протекционизма.
2. Виды цен, обслуживающих внешнеэкономический оборот.
3. Экспортные и импортные цены, особенности их расчета.

*Контрольные вопросы:*

1. Цены на базе ИНКОТЕРМС. Признаки, характеризующие мировую цену.
2. Особенности мирового рынка и международной торговли.
3. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

## **6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПО МОДУЛЮ)**

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Ценообразование» проводится в форме индивидуальных либо групповых консультаций. Консультации, как правило, предполагают вторичный разбор учебного материала, который либо слабо усвоен студентами, либо не усвоен совсем.

Отсюда основная цель консультаций - восполнение пробелов в знаниях студентов. К такому виду консультаций относятся текущие индивидуальные и групповые консультации по учебному предмету и предэкзаменационные консультации.

Вместе с тем на консультациях преподаватель может разъяснять способы действий и приемы самостоятельной работы с конкретным материалом или при выполнении конкретного задания. К такому виду консультаций будут относиться консультации по написанию рефератов, консультации в период проведения учебных и производственных практик.

По дисциплине «Ценообразование» студентам предлагаются следующие темы и вопросы для самостоятельного изучения:

### **1. История ценообразования в России:**

- 1.1. Особенности ценообразования в дореволюционной России
- 1.2. Ценовая политика России в первые годы Советской власти
- 1.3. Ценообразование в России в послевоенный период

### **2. Ценообразование и денежно-кредитная система:**

- 2.1. Теоретические аспекты взаимосвязи цен и денежного обращения.
- 2.2. Воздействие роста цен на валютный курс и международную торговлю.
- 2.3. Взаимодействие цен и кредита
- 2.4. Сущность цены кредита
- 2.5. Порядок установления цен на кредитные ресурсы

### 3. **Ценообразование на услуги:**

- 3.1. Особенности ценообразования в сфере услуг.
- 3.2. Тарифы железнодорожного транспорта.
- 3.3. Тарифы водного транспорта.
- 3.4. Тарифы автомобильного транспорта.
- 3.5. Ценообразование в ЖКХ
- 3.6. Ценообразование на услуги здравоохранения
- 3.7. Ценообразование на образовательные услуги

### 4. **Ценообразование в ТЭК**

- 4.1. Особенности ценообразования в нефтегазовом комплексе
- 4.2. Ценообразование на энергоресурсы
- 4.3. Риск в ценообразовании и страхование цен
- 4.4. Ценообразование в условиях инфляции

### **Примерная тематика рефератов по дисциплине «Ценообразование»**

1. Теории ценообразования.
2. История развития ценообразования в России.
3. Ценообразование в России в 19-начале 20-х годов.
4. Политика военного коммунизма и ее влияние на цены.
5. Цены в период НЭПа.
6. Ценообразование в период ВОВ.
7. Политика цен в СССР в 40-90-х годах.
8. Особенности ценообразования на рынке свободной конкуренции.
9. Особенности ценообразования на рынке монополистической конкуренции.
10. Особенности ценообразования на олигополистическом рынке.
11. Особенности ценообразования на рынке чистой монополии.
12. Налоги в составе цены.
13. Влияние изменения цен на выручку предприятия.
14. Влияние изменения цен на издержки и прибыль предприятия.
15. Особенности формирования цен на новые товары.
16. Взаимосвязь цен и финансов.
17. Взаимосвязь цен и кредита.
18. Взаимосвязь цен и денежного обращения.
19. Ценообразование в сфере естественных монополий.
20. Особенности ценообразования на различных стадиях жизненного цикла товара.
21. Ценовая политика предприятия.
22. Надбавки и скидки к ценам.
23. Трансфертное ценообразование.
24. Особенности ценообразования в условиях финансового кризиса.
25. Либерализация цен в России и политика цен на современном этапе.
26. Особенности ценообразования в условиях инфляции.
27. Государственное регулирование цен в промышленно развитых странах.

28. Государственное регулирование цен в развивающихся странах.
29. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности.
30. Ценообразование на экспортную продукцию.
31. Ценообразование на импортную продукцию.
32. Ценообразование в общественном питании.
33. Ценообразование в АПК.
34. Ценообразование на рынке недвижимости.
35. Ценообразование в сфере естественных монополий.
36. Система органов государственного контроля за ценами.
37. Правовое регулирование государственного контроля за ценами в РФ.
38. Государственное регулирование тарифов на жилищно-коммунальные услуги.
39. Особенности формирования тарифов на бытовые услуги.
40. Ценообразование в строительстве.
41. Тарифная политика государства на транспортные услуги.
42. Взаимосвязь цены и спроса.
43. Взаимосвязь цены и предложения.
44. Формирование свободных рыночных цен.
45. Рыночные методы формирования цен.
46. Нормативно-параметрические методы формирования цен.
47. Анализ безубыточности в ценообразовании.
48. Прямое вмешательство государства в процессы ценообразования в условиях рынка.
49. Косвенное вмешательство государства в процессы ценообразования в условиях рынка.
50. Сущность и порядок формирования цены кредита.

## **7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

### **7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины**

<b>№ п/п</b>	<b>Разделы дисциплины</b>	<b>Компетенции (код)</b>	<b>Оценочные средства</b>
1	Раздел 1. Цены и ценовая политика предприятия	ПК-1, ПК-2, ПК-3	Устный опрос, доклад, сообщение, тестирование
2	Раздел 2. Цены и ценообразование в условиях рынка	ПК-1, ПК-2, ПК-3	Устный опрос, доклад, сообщение, тестирование
Промежуточный контроль			Зачет

## 7.2. Показатели и критерии оценивания компетенций

Результаты (освоенные компетенции)	Показатели оценки результата	Критерии оценивания результата
<p>способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);</p>	<p>– <b>знает</b> источники информации и принципы работы с ними; методы сбора, анализа и обработки исходной информации для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.</p> <p>– <b>умеет</b> анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне;</p> <p>– <b>владеет</b> современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных.</p>	<p>- освоена; - частично освоена; - не освоена.</p>
<p>способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2);</p>	<p>– <b>знает</b> основные понятия и категории математического анализа и линейной алгебры, используемые при расчете экономических и социально-экономических показателей;  типовые методики расчета основных экономических и социально-экономических показателей;  нормативно-правовую базу расчета основных экономических и социально-экономических показателей.</p> <p>– <b>умеет</b> рассчитать на основе типовых методик и действующей нормативно-</p>	<p>- освоена; - частично освоена; - не освоена.</p>



	<p>правовой базы экономические и социально-экономические показатели; – <b>владеет</b> современными методиками расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы и явления на микро- и макроуровне.</p>	
<p>способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3).</p>	<p>– <b>знает</b> основные инструменты математического анализа, математической статистики, используемые при расчете экономических показателей; виды экономических разделов планов предприятий различных форм собственности, организаций и ведомств; состав показателей экономических разделов планов предприятий; способы обоснования и представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами – <b>умеет</b> выполнить расчеты для разработки экономических разделов планов предприятий различных форм собственности, организаций и ведомств; обосновать произведенные для составления экономических разделов планов расчеты; представить результаты работы в соответствии с принятыми в организации</p>	<p>- освоена; - частично освоена; - не освоена.</p>

	стандартами. – <b>владеет</b> современными способами расчета показателей экономических разделов планов предприятий; навыками обоснования и представления результатов работы по разработке ЭКОНОМИЧЕСКИХ разделов планов	
--	--	--

### 7.3. Примерные (типовые) контрольные задания или иные материалы для проведения промежуточной аттестации

#### Вариант 1

Тесты на проверку «знать», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3

1. Уровень инфляции определяется по:
  - а) индексу потребительских цен;
  - б) индексу цен производителей;
  - в) индексу-дефлятору ВВП;
  - г) индексу цен продовольственных товаров.
2. Стратегия средних цен может быть представлена в виде:
  - а) стратегии проникновения на рынке;
  - б) стратегии нейтрального ценообразования;
  - в) стратегии следования за лидером.
3. В чем главное отличие понятий «оптовые» и «розничные» цены?
  - а) в наличии (отсутствии) розничной торговой организации;
  - б) в размере партии продажи товара;
  - в) в категории покупателя, ради которого организована продажа (население или организация).
4. Что такое цена?
  - а) денежное выражение стоимости товара;
  - б) сумма денег, за которую отчуждается товар в акте купли-продажи.
5. Что предшествует изучению структуры цен:
  - а) группировка товаров;
  - б) выявление взаимозаменяемых и дополняющих товаров.
6. Неявные затраты - это:
  - а) затраты, изменяющиеся при изменении объема производства;
  - б) стоимость ресурсов, принадлежащих собственнику (не покупаемых на рынке), включая нормальную прибыль как отдачу на предпринимательский талант;
  - в) бухгалтерские затраты;
  - г) затраты, не изменяющиеся при изменении объема производства.
7. Что такое торговая скидка?
  - а) скидка с розничной цены;
  - б) скидка с оптовой цены;

в) наценка к издержкам.

8. В каких случаях применяют расчетные методы анализа мировых цен?

а) в условиях производства стандартной массовой продукции;

б) в условиях производства заказной продукции.

9. Назовите стадии жизненного цикла, располагающие к снижению цен:

а) спада;

б) внедрение на рынок;

в) зрелости;

г) товарного роста.

10. Как формируется розничная цена?

а) издержки, налог, прибыль;

б) себестоимость, сбытовые и торговые наценки;

в) оптовая цена, налоги.

11. По какой цене акции продаются и покупаются на вторичном рынке?

а) номинальный;

б) курсовой;

в) бухгалтерской.

12. Увеличение цены на 1л бензина, возможно, вызовет:

а) увеличение спроса на бензин;

б) рост спроса на общественный транспорт;

в) повышении спроса на моторное масло;

г) уменьшение спроса на туристические путевки.

13. Назовите производственные факторы ценообразования:

а) финансовые проблемы;

б) производственные мощности;

в) конкуренция;

г) хозяйственная динамика;

д) издержки.

14. На применении какого метода основаны нормы потребления при расчете продовольственной части минимального прожиточного бюджета?

а) нормативного метода;

б) статистического метода;

в) комбинированного метода;

г) метода структурной аналогии.

15. Как характеризуется покупатель, если свое внимание обращает на уровень цен?

а) рациональный;

б) апатичный;

в) экономичный.

16. На каких покупателей рассчитана стратегия «цены проникновения»?

а) покупатель солидный;

б) массовый, с низким доходом;

в) индивидуальный заказчик.

17. Какие из функций выполняют таможенные пошлины?

а) фискальную;

- б) учетную;
- в) протекционистскую;
- г) балансирующую;
- д) стимулирующую.

18. В современной российской практике акциз уплачивается импортерами:

- а) всегда;
- б) никогда.

19. Что относится к сферам деятельности естественных монополий?

- а) авиационные перевозки;
- б) железнодорожные перевозки;
- в) производство цветных металлов;
- г) услуги по передаче электроэнергии.

20. На какие товары, услуги регулируются цены Правительством РФ и Федеральными органами исполнительной власти?

- а) товары народного потребления первой необходимости;
- б) продукция оборонного назначения;
- в) газ, реализуемый населению;
- г) протезно-ортопедические изделия.

21. При вывозе товаров за пределы РФ предельные размеры надбавок, действующие на территории РФ

- а) применяются;
- б) не применяются.

22. К чему устанавливается торговая надбавка?

- а) к свободной отпускной цене без НДС;
- б) к свободной отпускной цене с НДС.

### **Задачи на проверку «уметь», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3**

Задача 1.

Фирма «Эльдорадо» предлагает покупателям в период с 1 марта по 8 марта товары со скидкой 10%. Какой вид эластичности обосновывает применение данной скидки?

Задача 2.

Обувная фирма заключила договор с оптовой базой на поставку партии женских сапог по цене 2500 руб. за пару, включив в договор поставки оговорку о повышении цены в случае увеличения издержек на материалы и заработную плату. Определить повышение цены (в %) за время, прошедшее с момента подписания договора до фактической их поставки. Известно, что за этот период при изготовлении одной пары сапог стоимость материалов увеличилась с 600 до 800 руб., размер заработной платы основных рабочих - с 80 до 100 руб. Необходимо учесть, что при определении цены доля материалов составляет 60% от цены, доля заработной платы – 20% от цены.

Задача 3.

Теория ценообразования: затратная, маржинальная.

**Задача 4.**

В каких случаях используется метод удельных показателей?

**Задача 5.**

Чем кумулятивные скидки отличаются от некумулятивных скидок?

**Задача 6.**

Определить оптимальную цену новой продукции, если общая величина условно-постоянных расходов на производство продукции составляет \$ 7000, а условно-переменные расходы на единицу продукции составляют \$ 50. Оценка объема продаж в зависимости от изменения цены имеет следующий вид (табл. 1).

Таблица 1

Оценка объема продаж

Номер наблюдения	Цена товара, \$	Количество проданных изделий, шт.
1	40	10000
2	45	8000
3	50	6000
4	55	4000
5	60	2000
6	65	0

**Задача 7.**

Что произойдет с объемом предложения, если установить верхний предел цены для фирмы-монополиста?

**Задача 8.**

Что изменится в формуле безубыточного прироста продаж после изменения переменных затрат?

**Задача 9.**

Как регулируются цены в зарубежных странах?

**Задача 10.**

Анализ условий безубыточности при изменениях цен.

**Задача 11.**

Отпускная цена предприятия изготовителя на продукты детского питания 23 руб. за единицу. Снабженческая организация закупила партию 700 штук и, сделав надбавку 20%, реализовала всю партию предприятию розничной торговли, которое реализовало всю партию в розницу с максимально возможной надбавкой.

Рассчитать максимально возможные расходы предприятия розничной торговли, чтобы его балансовая прибыль составила 40% от валовой прибыли.

**Задача 12.**

Отпускная цена предприятия изготовителя на хлебобулочные изделия 2 руб. за единицу. Предприятием розничной торговли закуплена партия 100 000 штук. Вся партия реализована в розницу с максимально возможной надбавкой.

Определить максимально возможные расходы на аренду помещений, чтобы балансовая прибыль предприятия составила 30% от валовой прибыли при следующих издержках:

– заработная плата 10 000 руб.;

- отчисления от ФОТ \_\_\_\_\_ руб.;
- проценты по кредиту 1 000 руб.;
- прочие расходы 8 100 руб.,
- аренда помещений \_\_\_\_\_ руб.

**Задача 13.**

Какие существуют индексы потребительских цен?

**Задача 14.**

Методом определения готовности совершить покупку определите ожидаемый спрос по данным анкетирования. С этой целью постройте кривую вероятности покупок при разных уровнях цены. Результаты анкетирования отражены в таблице.

Варианты ответа	Количество респондентов
Обязательно куплю	12
Скорее куплю, чем нет	20
Возможно куплю	50
Скорее не куплю	30
Не куплю	120

**Ситуационные задачи на проверку «владеть», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3**

**Задание 1.**

Определить свободную розничную цену изделия, составить структуру свободной розничной цены, если известны следующие данные:

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

**Задание 5.**

Организация А заключила договор с организацией В о поставке товара, цена которого регулируется государством. Цена, указанная в договоре на 10% выше регулируемой. По какой цене должна быть осуществлена потребителем оплата товара? Почему?

**Задание 2.**

Имеется информация, относящаяся к магазину, который в настоящее время продает 25 000 пар обуви в год.

Цена продаж пары обуви	1400 руб.
Закупочная цена за пару обуви	1050 руб.
Совокупные постоянные издержки за год:	1800000 руб.

1. Определите точку безубыточности. Рассчитайте прибыль (убытки) магазина.

2. Если бы за реализацию одной пары обуви были введены комиссионные в размере 5% от цены продаж, сколько пар обуви нужно было бы реализовать ежегодно, чтобы прибыль увеличилась на 20% по сравнению с базовым уровнем?

3. Предположим, что на следующий год предполагается провести дополнительную рекламную кампанию, которая обойдется в 80 000 руб., в то же время цены реализации должны быть увеличены на 10%. Какой будет точка безубыточности? При каком объеме продаж прибыль увеличится на 20%? Какой должна быть эластичность спроса по цене, чтобы при увеличении цены на 10% обеспечить необходимый объем продаж?

### Задание 3.

Итоговый отчет о прибылях и убытках за год:

- Объем реализации (50 000 ед.) - 1 000 000 руб.
- Основные материалы 350 000 руб.
- Заработная плата основных производственных рабочих 200000 руб.
- Постоянные производственные накладные расходы 200000 руб.
- Переменные производственные накладные расходы 50000 руб.
- Административные накладные расходы 180000 руб.
- Постоянные реализационные накладные расходы 120000 руб.

Требуется дать оценку альтернативным предложениям:

1. Снизить цену реализации на 10%, что привело бы к увеличению объема реализации на 30%.

2. Увеличить почасовые ставки заработной платы основных производственных рабочих с 14 до 20 руб. в рамках мероприятия по повышению производительности и оплаты труда. Предполагается, что это увеличило бы объем производства и реализации на 20%, но расходы на рекламу возросли бы на 50000 руб.

### Задание 4.

Методы затратного ценообразования.

1. В чем состоят основные недостатки затратного ценообразования?
2. Почему методы затратного ценообразования достаточно распространены на практике?
3. В чем суть методов калькулирования по полным затратам?
4. Как определить нижнюю границу цены товара?

Показатели	1 вариант	2 вариант	3 вариант
Цена, руб.	200	180	160
Ожидаемый объем продаж в год, шт.	20	25	30
Прямые переменные затраты на единицу продукции, руб.	140	120	100
Годовые постоянные затраты, тыс. руб.	40	40	40
Капитальные вложения, тыс. руб.	30	40	35

Срок окупаемости капитальных вложений - 8 лет.

Определить, какой уровень цены будет наиболее приемлем с точки зрения получения наибольшей прибыли и финансовой устойчивости предприятия

**Задание 5.**

Отечественное предприятие заключило контракт на продажу иностранной фирме 1000 ед. продукции на сумму 220 тыс. дол., включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины (табл. 1.)

Таблица 1.

Исходные данные (тыс. дол.)

Показатели	Сумма
1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3
2. Экспортная лицензия	1,0
3. Транспортные расходы до порта экспортера	1,5
4. Фрахтование судна	15,6
5. Погрузо-разгрузочные работы	2,0
6. Страхование основной перевозки	4,0

Определить цены EXW, FOB, CIF.

**Задание 6.**

Отпускная цена предприятия изготовителя на кисломолочную продукцию 5,3 руб. за единицу. Предприятием розничной торговли закуплено в течение месяца 110 000 штук и реализовано в розницу с максимально возможной надбавкой.

Определить максимально возможные расходы на аренду помещений, чтобы балансовая прибыль предприятия составила 35 % от валовой прибыли при следующих издержках:

- заработная плата 8 500 руб.
- отчисления от ФОТ \_\_\_\_\_ руб.
- проценты по кредиту 3 000 руб.
- прочие расходы 3 500 руб.
- аренда помещений \_\_\_\_\_ руб.

**Задание 7.**

Фирма, имеющая собственную аптеку, реализует лекарственные средства оптом и в розницу. Рассчитать:

- 1) отпускную и розничную цену;
- 2) товарооборот;
- 3) величину торговой и снабженческой надбавки, если предприятием применяется максимально возможный уровень надбавки.

За месяц были произведены следующие операции:

1) закуплены у дистрибьютора иностранной фирмы медикаменты. Объем партии 1000 ед. Цена закупа 22 руб./ед. Фирмой реализовано 800 шт. оптом, 200 шт. через аптеку;

2) закуплены у дистрибьютора иностранной фирмы средства ухода. Объем партии 1300 ед. Цена закупа 16 руб./ед. Фирмой реализовано 1000 шт. оптом с надбавкой 20%, 300 шт. в розницу с надбавкой 40%;



3) закуплены у производителя медикаменты. Объем партии 600 ед. Цена закупа 12 руб./ед. Фирмой реализовано 300 шт. оптом, остальная часть медикаментов в розницу;

4) закуплены у снабженческо-сбытовой организации медикаменты. Объем партии 130 ед. Отпускная цена производителя 7 руб./ед. Посредником была сделана максимально возможная надбавка. Фирмой вся партия реализована через аптеку;

5) закуплены у снабженческо-сбытовой организации медикаменты. Объем партии 300 ед. Отпускная цена посредника 27,6 руб./ед., им сделана надбавка 20%. Фирмой 850 шт. реализовано оптом, 150 шт, через аптеку;

б) Закуплены у снабженческо-сбытовой организации средства ухода. Объем партии 1700 ед. Отпускная цена посредника 37 руб./ед. Отпускная цена производителя 32 руб./ед. Фирмой 500 шт. реализовано оптом с надбавкой 30%, 450 шт. через аптеку с надбавкой 55%.

### **Задание 8.**

Определить оптимальную цену новой продукции, если общая величина условно-постоянных расходов на производство продукции составляет \$ 5000. а условно-переменные расходы на единицу продукции составляют \$ 60.

Оценка объема продаж в зависимости от изменения цены имеет следующий вид (табл.1).

Таблица 1.

Оценка объема продаж

Номер наблюдения	Цена товара, \$	Количество проданных изделий, шт.
1	50	10000
2	60	8000
3	70	6000
4	80	4000
5	90	2000

### **Вариант 2**

**Тесты на проверку «знать», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3**

1. На что из ниже перечисленного не регулируются цены?

- а) мясо и мясопродукты;
- б) детская обувь;
- в) хлеб и хлебобулочные изделия;
- г) топливо твердое, реализуемое населению.

2. На водку, ликероводочную и алкогольную продукцию устанавливаются

- а) фиксированные цены;
- б) предельные цены;
- в) предельные коэффициенты изменения цен.

3. Монопольно высокая цена-это...

4. Какая функция цены выражается через акцизы, НДС и другие формы изъятия налогового характера, поступающие в бюджет на социальные нужды:

- а) учетно-измерительная;

- б) перераспределительная;
- в) стимулирующая.

5. Что относится к сферам деятельности естественных монополий?

- а) транспортировка нефти по магистральным трубопроводам;
- б) морские перевозки;
- в) услуги портов;
- г) добыча угля.

6. На какие товары, услуги регулируются цены Органами исполнительной власти субъектов РФ?

- а) продукция оборонного назначения;
- б) газ природный, реализуемый населению;
- в) протезно-ортопедические изделия;
- г) оплата населением жилья и коммунальных услуг, ритуальные услуги.

7. Импортные товары..... НДС и акцизами?

- а) облагаются;
- б) не облагаются.

8. К чему устанавливается снабженческо-сбытовая надбавка?

- а) к свободной отпускной цене с НДС;
- б) к свободной отпускной цене без НДС.

9. На что из ниже перечисленного цены регулируются?

- а) обувь;
- б) продукты детского питания;
- в) товары, реализуемые в районах Крайнего Севера;
- г) ткани.

10. На услуги общественного транспорта устанавливаются:

- а) предельные тарифы;
- б) фиксированные тарифы;
- в) предельные уровни рентабельности.

11. Монопольно низкая цена-это.....

12. Если в цену включены расходы по транспортировке до станции назначения без выгрузки из вагона, то это цена...

- а) франко-вагон - станция отправления;
- б) франко - станция назначения;
- в) франко-вагон - станция назначения.

13. Каков предельный уровень торговой надбавки на хлебобулочную продукцию?

14. Что относится к сферам деятельности естественных монополий?

- а) Авиационные перевозки.
- б) Транспортировка газа по магистральным трубопроводам.
- в) Услуги почтовой связи.
- г) Добыча драгоценных металлов,

15. На что из ниже перечисленного Органам исполнительной власти субъектов РФ предоставляется право вводить государственное регулирование цен?

- а) перевозка пассажиров железнодорожным транспортом в пригородном сообщении;

- б) драгоценные металлы;
- в) детское питание;
- г) продукция ядерно-топливного цикла.

16. Какие элементы включает снабженческо-сбытовая надбавка?

17. Равновесная цена - это

- а) цена выше той, которая создает избыточный спрос;
- б) цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка;
- в) цена, установленная правительством.

18. К чему устанавливается снабженческо-сбытовая надбавка при условии, что товар облагается акцизом?

- а) к свободной отпускной цене без НДС и без акциза;
- б) к свободной отпускной цене без НДС, но с акцизом;
- в) к свободной отпускной цене с НДС и с акцизом.

19. Какие элементы включаются в цену на товар при условии, что товар закупается у отечественного производителя и реализуется в розницу?

20. На кисломолочную продукцию устанавливаются

- а) фиксированные цены;
- б) предельные цены;
- в) предельные уровни рентабельности;
- г) предельные коэффициенты изменения цен.

21. Какой метод определения таможенной стоимости используется первым:

- а) метод на основе сложения стоимости;
- б) по цене сделки с однородными товарами;
- в) по цене сделки с ввозимыми товарами.

22. Каков предельный уровень торговой надбавки на продукты детского питания?

### **Задачи на проверку «уметь», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3**

#### **Задача 1.**

Составить плановую калькуляцию себестоимости изделия, определить отпускную цену предприятия, если известны следующие данные.

1. Затраты на производство данного изделия:

- сырье и основные материалы – 200 руб.,
- топливо и электроэнергия на технологические цели – 30 руб.,
- основная заработная плата производственных рабочих – 60 руб.,
- дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10% к основной зарплате производственных рабочих;
- единый социальный налог – 26% всей суммы основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих;
- расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 150% основной заработной платы производственных рабочих;

– цеховые расходы – 65% основной заработной платы производственных рабочих;

– общезаводские расходы – 86% основной заработной платы производственных рабочих;

Внепроизводственные расходы – 1,5% производственной себестоимости.

2. Рентабельность производства изделия – 25%.

3. Ставка акциза – 15% отпускной цены производителя.

4. НДС – 18% к свободной отпускной цене без НДС.

### Задача 2.

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

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

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

### Задача 3.

В чем заключается механизм перераспределения через систему цен?

### Задача 4..

Покажите систему методов формирования цен на товары.

### Задача 5.

Какие косвенные налоги входят в состав цены?

### Задача 6.

Характерные черты, особенности ценообразования на монополизированном рынке.

### Задача 7.

Определить оптимальную цену новой продукции, если общая величина условно-постоянных расходов на производство продукции составляет \$ 9000, а условно-переменные расходы на единицу продукции составляют \$ 35,

Оценка объема продаж в зависимости от изменения цены имеет следующий вид (табл. 1.).

Таблица 1.

Оценка объема продаж

Номер наблюдения	Цена товара, \$	Количество проданных изделий, шт.
1	25	8000
2	35	6000
3	45	4000
4	55	2000
5	65	0

**Задача 8.**

Какие существуют эффекты при повышении цены?

**Задача 9.**

На какие товары (услуги, работы) осуществляется государственное регулирование?

**Задача 10.**

Что такое запас финансовой прочности?

**Задача 11.**

Какие существуют отличия между средней гармонической взвешенной и средней арифметической взвешенной? (с примерами)

**Задача 12.**

Индекс цен на сельскохозяйственную продукцию.

**Задача 13.**

Определить дуговой коэффициент эластичности спроса по цене, если известно, что при цене 20 руб. объем спроса на товар 600 единиц, а при цене 30 руб. – 400 единиц.

**Задача 14.**

Составьте анкету для определения цены нового товара.

**Ситуационные задачи на проверку «владеть», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3**

**Задание 1.**

Методом парных сравнений рассчитайте значимость для покупателей параметров товара, предложенного преподавателем. Объясните, как на практике могут использоваться полученные Вами оценки.

1. Предложите наиболее приемлемый метод для оценки реакции покупателей на изменение цен на следующие виды товаров:

- товары бытовой химии
- продукты питания
- недвижимость
- ювелирные изделия
- стоматологические услуги
- автомобили
- образовательные услуги

**Задание 2.**

В течение непродолжительного периода времени налогоплательщик реализовал две партии однородных товаров: первую по цене 130 руб., а вторую – по цене 100 руб. Рассчитайте рыночную цену: а) если партии товаров были одинаковыми по размеру, б) если первая партия в три раза больше по размеру, чем вторая.

**Задание 3.**

Фирма производит только один товар. Основные показатели базового периода представлены в таблице.

Таблица

Показатели	Значение, руб.
Цена реализации единицы продукции	330
Переменные издержки на единицу продукции	210
Совокупные постоянные издержки	215000
Прибыль	300000

Определить точку безубыточности в объеме реализации и кромку безопасности в доходах от реализации по данным базового периода.

Уровень прибыли считается неприемлемым, поэтому есть альтернативные предложения:

1. Снизить цену реализации на 10%.
2. Повысить цену реализации на 8%.

Рассчитайте годовую прибыль по каждому предложению, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен -2. Обратите внимание на то, что каждое предложение является независимым.

#### **Задание 4.**

Итоговый отчет о прибылях и убытках за год:

- Объем реализации (50 000 ед.) - 1 000 000 руб.
- Основные материалы 350 000 руб.
- Заработная плата основных производственных рабочих 200000 руб.
- Постоянные производственные накладные расходы 200000 руб.
- Переменные производственные накладные расходы 50000 руб.
- Административные накладные расходы 180000 руб.
- Постоянные реализационные накладные расходы 120000 руб.

Требуется дать оценку альтернативным предложениям:

1. Снизить цену реализации на 10%, что привело бы к увеличению объема реализации на 30%.

2. Увеличить почасовые ставки заработной платы основных производственных рабочих с 14 до 20 руб. в рамках мероприятия по повышению производительности и оплаты труда. Предполагается, что это увеличило бы объем производства и реализации на 20%, но расходы на рекламу возросли бы на 50000 руб.

#### **Задание 5.**

Методы затратного ценообразования.

1. В чем состоят основные недостатки затратного ценообразования?
2. Почему методы затратного ценообразования достаточно распространены на практике?
3. В чем суть методов калькулирования по полным затратам?
4. Как определить нижнюю границу цены товара?

#### **Задание 6.**

Фирма осваивает новый вид кофеварки. Проектируемая цена единицы продукции может колебаться в зависимости от конъюнктуры рынка в следующих пределах (3 варианта).

Показатели	1 вариант	2 вариант	3 вариант
Цена, руб.	200	180	160
Ожидаемый объем продаж в год, шт.	20	25	30
Прямые переменные затраты на единицу продукции, руб.	140	120	100
Годовые постоянные затраты, тыс. руб.	40	40	40
Капитальные вложения, тыс. руб.	30	40	35

Срок окупаемости капитальных вложений - 8 лет.

Определить, какой уровень цены будет наиболее приемлем с точки зрения получения наибольшей прибыли и финансовой устойчивости предприятия

#### Задание 7.

Используя данные, приведенные в таблице, постройте графики спроса и предложения, определите равновесную цену. Рассчитайте общую выручку и расходы покупателя, эластичность спроса и предложения.

Цена (P) (руб)	Спрос(Q) (тыс. шт.)	Предложение(Q) (тыс. шт.)
5	10	-
4	20	-
3,5	-	40
3	30	30
2,5	40	20
2	-	10

#### Задание 8.

Определить отпускную цену на продукцию и прибыль предприятия производителя если:

- затраты на весь объем производства 17 тыс. руб.;
- объем производства 800 шт.;
- прибыль торгующей организации, если:
- реализовало всю партию, сделав торговую наценку 35 %;
- издержки обращения составили 3200 руб.

#### Вариант 3

Тесты на проверку «знать», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3

1. Что относится к сферам деятельности естественных монополий?
  - а) производство цветных металлов;
  - б) железнодорожные перевозки;
  - в) услуги электрической связи;
  - г) добыча алмазного сырья.

2. Какие элементы включает торговая надбавка?
3. Рекомендуются к округлению до суммы, кратной 10 копейкам:
  - а) отпускные цены производителей на единицу продукции;
  - б) розничные цены на единицу продукции или услуг.
4. К чему устанавливается торговая надбавка при условии, что товар облагается акцизом?
  - а) к свободной отпускной цене без НДС, но с акцизом;
  - б) к свободной отпускной цене без НДС и без акциза;
  - в) к свободной отпускной цене с НДС и с акцизом.
5. Какие элементы включаются в цену на товар при условии, что товар закупается у отечественного производителя и реализуется снабженческо-сбытовой организацией оптом?
  6. На продукты детского питания устанавливаются
    - а) фиксированные цены;
    - б) предельные коэффициенты изменения цен;
    - в) предельные уровни рентабельности;
    - г) предельные цены.
  7. Скрытое повышение цен - это...
8. На закрытых рынках формируются следующие виды цен:
  - а) биржевые цены;
  - б) трансфертные цены;
  - в) цены торговых соглашений;
  - г) цены на строительную продукцию.
9. Каков предельный уровень снабженческо-сбытовой надбавки на лекарственные средства?
- 10.. Что относится к сферам деятельности естественных монополий?
  - а) железнодорожные перевозки;
  - б) производство ликероводочной продукции;
  - в) услуги почтовой и электрической связи;
  - г) обработка драгоценных камней.
11. На какие товары, услуги регулируются цены Органами исполнительной власти субъектов РФ?
  - а) услуги портов и аэропортов;
  - б) продукты детского питания;
  - в) перевозки пассажиров и грузов железнодорожным транспортом;
  - г) коммунальные и ритуальные услуги.
12. Какие элементы включаются в свободную розничную цену импортного товара?
13. На какие товары, услуги цены не регулируются администраторами методами?
  - а) рыба и морепродукты;
  - б) детская одежда;
  - в) ликероводочные изделия;
  - г) коммунальные услуги.
14. Закупочные цены устанавливаются на ...



- а) строительную продукцию;
- б) услуги;
- в) сельскохозяйственную продукцию.

15. На хлебобулочную продукцию устанавливаются:

- а) фиксированные цены;
- б) предельные уровни торговых надбавок;
- в) предельные цены.

16. Базис поставки определяет...

17. Какой метод определения таможенной стоимости используется при невозможности использования первого:

- а) метод на основе сложения стоимости;
- б) по цене сделки с идентичными товарами;
- в) по цене сделки с ввозимыми товарами.

18. Определите следующее: уменьшение цены на котлеты приведет при прочих равных условиях к:

- а) росту цены на сосиски;
- б) снижению цены на сосиски;
- в) уменьшению спроса на котлеты;
- г) росту спроса на сосиски.

19. Если бы эластичность спроса на сумки была нулевой, это означало бы, что:

- а) по текущим ценам можно продавать любое количество сумок;
- б) данное количество сумок будет куплено по сколь угодно высоким ценам;
- в) потребители готовы купить любой объем данного блага по любой цене;
- г) потребители не согласны на изменение количества продаж сумок и цены.

20. Если большинство жителей города Дербента решат, что мясо вредно для здоровья, то при прочих равных условиях в городе:

- а) повысится спрос на рыбу и повысится спрос на мясо;
- б) понизится спрос на рыбу и мясные продукты;
- в) повысится спрос на рыбу и повысится спрос на мясо;
- г) понизится спрос на рыбу и повысится спрос на мясо.

21. Если спрос на жевательную резинку эластичен по цене, то уменьшение цены на нее приведет к:

- а) росту расходов населения на предметы роскоши;
- б) снижению расходов населения на жевательную резинку;
- в) повышению спроса на жевательную резинку;
- г) снижению спроса на жевательную резинку.

22. Какая операция хозяйственной деятельности предприятия не связана с оптовой ценой:

- а) соизмерение затрат и результатов;
- б) экономическое обоснование выбора варианта капитальных вложений;
- в) формирование станкостоемости единицы продукции;
- г) стимулирование производителя и потребителя;
- д) качество товара.

## Задачи на проверку «уметь», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3

### Задача 1.

Используя данные, приведенные в таблице, постройте графики спроса и предложения, определите равновесную цену. Рассчитайте общую выручку и расходы покупателя, эластичность спроса и предложения.

Цена (P) (руб)	Спрос(Q) (тыс. шт.)	Предложение(Q) (тыс. шт.)
5	10	-
4	20	-
3,5	-	40
3	30	30
2,5	40	20
2	-	10

### Задача 2.

Определите регулируемый тариф и плату за провоз по системе двухставочного тарифа на провоз по железной дороге 50 т груза на расстояние 80 км на 2010 г. и в 2012 г.

Исходные данные 2010 г.: затраты на начально-конечные операции (10т) – 1700 руб., затраты на передвижение (на 10 т/км) – 45 руб., предельный уровень рентабельности перевозок груза – 35%.

Предельные коэффициенты повышения тарифа: с 1 января 2011 г. - 1,3 (по сравнению с 2010г.), с 1 января 2012 г. – 1,2 (к ранее установленным государственным регулируемым тарифам).

### Задача 3.

Что понимается под ценой спроса и предложения? Что означает цена равновесия?

### Задача 4.

Как определяется цена методом прямых издержек?

### Задача 5.

Какие расходы, связанные с реализацией товаров розничными торговыми предприятиями возмещаются в цене?

### Задача 6.

Какие условия необходимы для проведения ценовой дискриминации фирмой-монополистом?

### Задача 7.

Анализ условий безубыточности изменений цен при непостоянстве затрат.

### Задача 8.

Определить цену подакцизной продукции и сумму акциза при наличии следующих условий:

- ставка акциза 405 руб./ед.;
- затраты на весь объем выпущенной продукции 360 тыс. руб.;

- объем производства 1 000 ед.;
- рентабельность продукции 25%.

**Задача 9.**

Какая существует взаимосвязь цен и налогообложения?

**Задача 10.**

Что означает удельный выигрыш фирмы? Как рассчитывается данный показатель?

**Задача 11.**

Какие существуют отличия между средней гармонической взвешенной и средней арифметической взвешенной? (с примерами)

**Задача 12.**

Индекс цен на сельскохозяйственную продукцию.

**Задача 13.**

Методом определения готовности совершить покупку определите ожидаемый спрос по данным анкетирования. С этой целью постройте кривую вероятности покупок при разных уровнях цены. Результаты анкетирования отражены в таблице.

<b>Варианты ответа</b>	<b>Количество респондентов</b>
Обязательно куплю	12
Скорее куплю, чем нет	20
Возможно куплю	50
Скорее не куплю	30
Не куплю	120

**Задача 14.**

Составьте анкету для определения цены нового товара.

**Ситуационные задачи на проверку «владеть», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3**

**Задание 1.**

Фирма на условиях скользящих цен получила заказ на поставку оборудования. Дата получения заказа - январь 2011 г., срок поставки - декабрь 2012 г. Предложенные поставщиком условия скольжения определяют следующую раскладку цены на составляющие: стоимость материалов - 50%;

стоимость рабочей силы - 20%;

неизменная часть цены - 30%.

Предполагается, что за 2011-2012 гг. цены на материалы вырастут на 17%, а ставки номинальной заработной платы повысятся в машиностроении на 25%. Приняв базисную цену за 100 условных единиц, определить по формуле скольжения ожидаемый процент повышения цены

**Задание 2.**

Цена по договору поставки между предприятиями была сформирована на условиях франко- станция назначения в размере 300 руб. Налоговые органы нашли рыночную цену по договору с аналогичными условиями, но на условиях франко-

станция отправления в размере 250 руб. Транспортные расходы составляют 70 руб. Соответствует ли договорная цена рыночной?

### Задание 3.

Предприятие производит в настоящее время два комплектующих. Исходные данные по составу и величине затрат представлены в таблице.

Компонент	А	Б
Производство, ед.	20 000	40 000
Затраты основных материалов на ед. продукции, руб.	0,80	1,00
Затраты на труд основных производственных рабочих на ед., руб.	1,60	1,80
Прямые затраты на ед., руб.	0,40	0,60
Постоянные издержки на ед., руб.	0,80	1,00
Цена реализации каждой единицы, руб.	4,00	5,00
Цена закупа, руб.	2,75	4,20

1. В настоящее время предприятие должно принять решение продолжать выпуск данных комплектующих самостоятельно или закупать их. Определите величину прибыли в случае производства всех комплектующих собственными силами и в случае закупа и последующей перепродажи.

2. Один из агентов фирмы разместил не предусмотренные ранее заказы на производство 4000 ед. комплектующего А и 8000 ед. комплектующего Б. В случае их производства руководитель по снабжению сможет добиться 10% скидки по всем затратам на материалы для изготовления этого и первоначального объема обоих компонентов. Сверхурочные часы будут использованы для выполнения дополнительного заказа с выплатой 25% премиальных.

### Задание 4.

- Постоянные издержки за год - 60 000 руб.
- Цена реализации единицы продукции - 20 руб.
- Переменные издержки на единицу продукции - 12 руб.
- Текущий объем реализации - 8200 шт.

Определите:

1. Какая будет прибыль предприятия в результате сокращения переменных затрат на 10% и постоянных затрат на 8000 руб. при условии, что текущий объем продаж сохранится тем же.

2. Какую цену реализации следовало бы установить для получения прибыли в размере 28 000 руб. от реализации 8200 единиц продукции.

3. Какой дополнительный объем продаж необходим для покрытия возросшей на 6 750 руб. арендной платы в связи с расширением производственных мощностей.

### Задание 5.

Фирма осваивает новый вид одежды. Проектируемая цена единицы продукции может колебаться в зависимости от конъюнктуры рынка в следующих пределах (3 варианта).

Показатели	1 вариант	2 вариант	3 вариант
Цена, руб.	3000	2800	2600

Ожидаемый объем продаж в год, шт.	300	350	400
Прямые переменные затраты на единицу продукции, руб.	2400	2200	2000
Годовые постоянные затраты, тыс. руб.	500	500	500
Капитальные вложения, тыс. руб.	400	500	450

Срок окупаемости капитальных вложений - 5 лет.

Определить, какой уровень цены будет наиболее приемлем с точки зрения получения наибольшей прибыли и финансовой устойчивости предприятия

#### **Задание 6.**

Составить плановую калькуляцию себестоимости изделия, определить отпускную цену предприятия, если известны следующие данные.

1. Затраты на производство данного изделия:

- сырье и основные материалы – 200 руб.,
- топливо и электроэнергия на технологические цели – 30 руб.,
- основная заработная плата производственных рабочих – 60 руб.,
- дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10% к основной зарплате производственных рабочих;
- единый социальный налог – 26% всей суммы основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих;
- расходы по содержанию и эксплуатации оборудования – 150% основной заработной платы производственных рабочих;
- цеховые расходы – 65% основной заработной платы производственных рабочих;
- общезаводские расходы - 86% основной заработной платы производственных рабочих;

Внепроизводственные расходы – 1,5% производственной себестоимости.

2. Рентабельность производства изделия – 25%.

3. Ставка акциза – 15% отпускной цены производителя.

4. НДС – 18% к свободной отпускной цене без НДС.

#### **Задание 7.**

Определить оптимальную цену новой продукции, если общая величина условно-постоянных расходов на производство продукции составляет \$ 3000, а условно-переменные расходы на единицу продукции составляют \$ 30.

- Оценка объема продаж в зависимости от изменения *цены* имеет следующий вид (табл.1).

Таблица 1

Оценка объема продаж

Номер наблюдения	Цена товара, \$	Количество проданных изделий, шт.
1	25	20000
2	30	15000
3	35	10000
4	40	5000
5	45	0

**Задание 8.**

Определить отпускную цену на продукцию и прибыль предприятия производителя если:

- затраты на весь объем производства 35 тыс. руб.;
- объем производства 700 шт.;
- рентабельность продукции 25 %.

Определить розничную цену и прибыль торгующей организации, если:

- предприятие розничной торговли закупило партию 700 шт. и реализовало всю партию, сделав торговую наценку 30 %;
- издержки обращения составили 8350 руб.

**Вариант 4**

**Тесты на проверку «знать», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3**

1. На какой экономический процесс цена изделия не оказывает влияния:

- а) производство;
- б) распределение;
- в) обмен;
- г) оценка конкурентоспособности производства;
- д) потребление.

2. Какой показатель не участвует в формировании оптовой цены предприятия:

- а) себестоимость единицы продукции;
- б) уровень рентабельности, рассчитанный по себестоимости;
- в) уровень рентабельности, рассчитанный по производственным фондам.

3. Какой показатель не участвует в формировании оптовой цены промышленности:

- а) себестоимость единицы продукции;
- б) рентабельность, рассчитанная по себестоимости;
- в) налог на добавленную стоимость;
- г) прибыль и затраты сбытовых организаций;
- д) текущие издержки и прибыль торговых организаций.

4. Какой показатель не участвует в формировании государственной розничной цены:

- а) оптовая цена предприятия;
- б) рентабельность предприятия;
- в) налог на добавленную стоимость;
- г) прибыль и затраты сбытовых организаций;
- д) текущие издержки и прибыль торговых организаций.

5. Какое из условий разрешено товаропроизводителю:

- а) требовать от торгового посредника реализации продукции по установленной им цене;
- б) отказывать или задерживать отгрузку продукции, если торговый посредник проводит свою ценовую политику;

- в) увеличивать количество продавцов;  
 г) продавать свою продукцию по цене ниже себестоимости для устранения с рынка
- д) конкурентов;  
 е) повышать цены.
6. С какой целью используется диверсификация цен:  
 а) завоевание рынка;  
 б) присвоение потребительского излишка;  
 в) увеличение объема реализации;  
 г) привлечение определенного потребителя.
7. Какая из позиций приведенного перечня не связана с диверсификацией цен:  
 а) резервированная цена;  
 б) количество продаваемого товара;  
 в) пересмотр цен;  
 г) согласование цены;  
 д) доход покупателя.
8. Какое условие не связано с повышением качества:  
 а) внедрение достижений научно-технического прогресса;  
 б) обеспечение роста оптовых цен;  
 в) влияние на торговую политику посредника;  
 г) гарантии реальных выгод потребителю;  
 д) расчет верхней и нижней границы цены.
9. Определите следующее: уменьшение цены на котлеты приведет при прочих равных условиях к:  
 а) росту цены на сосиски;  
 б) снижению цены на сосиски;  
 в) уменьшению спроса на котлеты;  
 г) росту спроса на сосиски.
10. Если бы эластичность спроса на сумки была нулевой, это означало бы, что:  
 а) по текущим ценам можно продавать любое количество сумок;  
 б) данное количество сумок будет куплено по сколь угодно высоким ценам;  
 в) потребители готовы купить любой объем данного блага по любой цене;  
 г) потребители не согласны на изменение количества продаж сумок и цены.
11. Если большинство жителей города Дербента решат, что мясо вредно для здоровья, то при прочих равных условиях в городе:  
 а) повысится спрос на рыбу и повысится спрос на мясо;  
 б) понизится спрос на рыбу и мясные продукты;  
 в) повысится спрос на рыбу и повысится спрос на мясо;  
 г) понизится спрос на рыбу и повысится спрос на мясо.
12. Если спрос на жевательную резинку эластичен по цене, то уменьшение цены на нее приведет к:  
 а) росту расходов населения на предметы роскоши;  
 б) снижению расходов населения на жевательную резинку;  
 в) повышению спроса на жевательную резинку;  
 г) снижению спроса на жевательную резинку.

13. Какие из приведенных ниже затрат можно отнести к постоянным?

- а) расходы на оплату аудиторских услуг, связанных с проверкой достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности,
- б) расходы на публикацию бухгалтерской отчетности, а также публикацию и иное раскрытие другой информации, если законодательством РФ на налогоплательщика возложена обязанность осуществлять их публикацию (раскрытие);
- в) на приобретение материалов, используемых для упаковки и иной подготовки произведенных и (или) реализуемых товаров (включая предпродажную подготовку);
- г) расходы на подготовку и переподготовку кадров, состоящих в штате налогоплательщика, на договорной основе;
- д) расходы на командировки;
- е) расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги, расходы на оплату услуг связи, вычислительных центров и банков;
- ж) расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг), товарного знака и знака обслуживания, включая участие в выставках и ярмарках.

14. Какие из приведенных ниже затрат можно отнести к переменным?

- а) расходы на оплату услуг по управлению организацией или отдельными ее подразделениями;
- б) представительские расходы, связанные с официальным приемом и обслуживанием представителей других организаций, участвующих в переговорах в целях установления и поддержания сотрудничества;
- в) расходы на канцелярские товары;
- г) на приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели;
- д) расходы на приобретение сырья и материалов, используемых в производстве товаров;
- е) расходы на текущее изучение (исследование) конъюнктуры рынка, сбор и распространение информации, непосредственно связанной с производством и реализацией товаров (работ, услуг);
- ж) заработная плата, начисленная по сдельным расценкам или в процентах от выручки;
- з) расходы на отопление зданий.

15. Когда продавцы платят акцизный налог за каждую продаваемую единицу товара, то:

- а) продавцам всегда удается полностью переложить налог на потребителя;
- б) продавцы уплачивают основную часть налога, если предложение эластично, а спрос неэластичен;
- в) покупатели несут на себе основную тяжесть налогообложения, если кривая предложения эластична, а спрос неэластичен;
- г) тяжесть налогообложения, как правило, делится пополам между продавцами и покупателями.

16. Когда «потолки» цен устанавливаются ниже равновесной цены, возникает:



- а) дефицит;
- б) избыток предложения;
- в) изменение предложения;
- г) объема предложения.

17. Цена директивная - это:

- а) цена, при которой объем спроса на товар равен объему его предложения;
- б) максимальное количество денег, которое покупатель готов заплатить за товар;
- в) значение цены, устанавливаемое государством в качестве ее верхнего или нижнего предела.

18. Обычно избыток предложения:

- а) оказывает повышающее давление на цену;
- б) оказывает понижающее давление на цену;
- в) не оказывает никакого воздействия на цену;
- г) стимулирует покупателей приобретать товар.

19. В соответствии с законами спроса и предложения. увеличение спроса вызывает:

- а) снижение как равновесной цены, так и равновесного количества;
- б) увеличение равновесной цены и снижение равновесного количества;
- в) увеличение равновесной цены и увеличение равновесного количества;
- г) снижение равновесной цены и увеличение равновесного количества.

20. Равновесная цена - это :

- а) цена выше той, которая создает избыточный спрос;
- б) цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка;
- в) все перечисленное выше справедливо;
- г) цена, установленная правительством.

21. Верно / неверно данное выражение Постоянные издержки фирмы - это которые фирма имеет, даже если продукция не производится.

Данное выражение верно. Постоянные издержки – это та часть общих издержек фирмы, которая не зависит от объема выпускаемой продукции. Это арендная плата, процент по кредиту, заработная плата аппарата управления, амортизация.

22. На хлебобулочную продукцию устанавливаются:

- а) фиксированные цены;
- б) предельные уровни торговых надбавок;
- в) предельные цены.

**Задачи на проверку «уметь», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3**

**Задача 1.**

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

**Задача 2.**

Отпускная цена предприятия изготовителя на продукты детского питания 14 руб. за единицу. Снабженческая организация закупила партию 1100 штук и, сделав надбавку 25% реализовала всю партию предприятию розничной торговли, которое реализовало всю партию в розницу с максимально возможной надбавкой.

Рассчитать максимально возможные расходы предприятия розничной торговли, чтобы его балансовая прибыль составила 50% от валовой прибыли.

**Задача 3.**

Параметрические методы ценообразования.

**Задача 4.**

Наценки (скидки) посредников в цене товара.

**Задача 5.**

Себестоимость единицы хлебобулочной продукции 3,1 руб./шт., рентабельность продукции 20%. Торговая организация закупила у производителя партию 4000 шт. и реализовала в розницу 500 шт. по цене 4,20 руб./ед., 1500 шт. по цене 4,95 руб./ед.; 2000 шт. по цене 5,10 руб./ед.

Определить, есть ли нарушения с точки зрения ценообразования. Если есть, применить финансовые санкции.

**Задача 6.**

Что означает совершенная ценовая дискриминация?

**Задача 7.**

Какие существуют условия безубыточности фирмы?

**Задача 8.**

Методы количественной оценки мер государственного воздействия на уровень формирования цен.

**Задача 9.**

На территорию РФ ввозится автомобиль, определить расчетную цену при наличии следующих условий:

- таможенная стоимость 8 000 \$;
- ставка акциза 10 руб. за 0,75 Квт;
- таможенная пошлина 78 центов/см<sup>3</sup>;
- объем двигателя 1 900 см<sup>3</sup>;
- НДС 20 %;
- мощность двигателя 75 Квт.

**Задача 10.**

Какая существует связь переменных, постоянных затрат и точки безубыточности продаж?

**Задача 11.**

Какие существуют отличия между средней хронологической и средней хронологической взвешенной?

**Задача 12.**

Что показывает дефлятор ВВП? По какой формуле рассчитывается?

**Задача 13.**

По результатам эксперимента в магазине, отраженным в таблице, оцените коэффициент эластичности спроса по цене.

Магазины	Базовые условия		Условия эксперимента	
	Цена, руб.	Объем продаж, кг	Цена, руб.	Объем продаж, кг
Экспериментальный	50	100	60	90
Контрольный	50	120	50	115

#### Задача 14.

Какие из приведенных ниже затрат можно отнести к постоянным, а какие к переменным?

1. расходы на оплату аудиторских услуг, связанных с проверкой достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности,

2. расходы на оплату услуг по управлению организацией или отдельными ее подразделениями;

3. расходы на приобретение сырья и материалов, используемых в производстве товаров;

4. расходы на публикацию бухгалтерской отчетности, а также публикацию и иное раскрытие другой информации, если законодательством Российской Федерации на налогоплательщика возложена обязанность осуществлять их публикацию (раскрытие);

5. расходы на отопление зданий;

6. заработная плата, начисленная по сдельным расценкам или в процентах от выручки;

7. представительские расходы, связанные с официальным приемом и обслуживанием представителей других организаций, участвующих в переговорах в целях установления и поддержания сотрудничества,

8. на приобретение материалов, используемых для упаковки и иной подготовки произведенных и (или) реализуемых товаров (включая предпродажную подготовку);

9. на приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели;

10. расходы на подготовку и переподготовку кадров, состоящих в штате налогоплательщика, на договорной основе;

11. расходы на канцелярские товары;

12. расходы на командировки;

13. расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги, расходы на оплату услуг связи, вычислительных центров и банков;

14. расходы на текущее изучение (исследование) конъюнктуры рынка, сбор и распространение информации, непосредственно связанной с производством и реализацией товаров (работ, услуг);

15. расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг), товарного знака и знака обслуживания, включая участие в выставках и ярмарках.

### Задачи на проверку «уметь», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3

#### Задача 1.

Фирма «Эльдорадо» предлагает покупателям в период с 1 марта по 8 марта товары со скидкой 10%. Какой вид эластичности обосновывает применение данной скидки?

#### Задача 2.

Обувная фирма заключила договор с оптовой базой на поставку партии женских сапог по цене 2500 руб. за пару, включив в договор поставки оговорку о повышении цены в случае увеличения издержек на материалы и заработную плату. Определить повышение цены (в %) за время, прошедшее с момента подписания договора до фактической их поставки. Известно, что за этот период при изготовлении одной пары сапог стоимость материалов увеличилась с 600 до 800 руб., размер заработной платы основных рабочих - с 80 до 100 руб. Необходимо учесть, что при определении цены доля материалов составляет 60% от цены, доля заработной платы – 20% от цены.

#### Задача 3.

Теория ценообразования: затратная, маржинальная.

#### Задача 4.

В каких случаях используется метод удельных показателей?

#### Задача 5.

Чем кумулятивные скидки отличаются от некумулятивных скидок?

#### Задача 6.

Определить оптимальную цену новой продукции, если общая величина условно-постоянных расходов на производство продукции составляет \$ 7000, а условно-переменные расходы на единицу продукции составляют \$ 50. Оценка объема продаж в зависимости от изменения цены имеет следующий вид (табл. 1).

Таблица 1

Оценка объема продаж

Номер наблюдения	Цена товара, \$	Количество проданных изделий, шт.
1	40	10000
2	45	8000
3	50	6000
4	55	4000
5	60	2000
6	65	0

#### Задача 7.

Что произойдет с объемом предложения, если установить верхний предел цены для фирмы-монополиста?

#### Задача 8.

Что изменится в формуле безубыточного прироста продаж после изменения переменных затрат?

#### Задача 9.

Как регулируются цены в зарубежных странах?

**Задача 10.**

Анализ условий безубыточности при изменениях цен.

**Задача 11.**

Отпускная цена предприятия изготовителя на продукты детского питания 23 руб. за единицу. Снабженческая организация закупила партию 700 штук и, сделав надбавку 20%, реализовала всю партию предприятию розничной торговли, которое реализовало всю партию в розницу с максимально возможной надбавкой.

Рассчитать максимально возможные расходы предприятия розничной торговли, чтобы его балансовая прибыль составила 40% от валовой прибыли.

**Задача 12.**

Отпускная цена предприятия изготовителя на хлебобулочные изделия 2 руб. за единицу. Предприятием розничной торговли закуплена партия 100 000 штук. Вся партия реализована в розницу с максимально возможной надбавкой.

Определить максимально возможные расходы на аренду помещений, чтобы балансовая прибыль предприятия составила 30% от валовой прибыли при следующих издержках:

- заработная плата 10 000 руб.;
- отчисления от ФОТ \_\_\_\_\_руб.;
- проценты по кредиту 1 000 руб.;
- прочие расходы 8 100 руб.,
- аренда помещений \_\_\_\_руб.

**Задача 13.**

Какие существуют индексы потребительских цен?

**Задача 14.**

Методом определения готовности совершить покупку определите ожидаемый спрос по данным анкетирования. С этой целью постройте кривую вероятности покупок при разных уровнях цены. Результаты анкетирования отражены в таблице.

Варианты ответа	Количество респондентов
Обязательно куплю	12
Скорее куплю, чем нет	20
Возможно куплю	50
Скорее не куплю	30
Не куплю	120

**Ситуационные задачи на проверку «владеть», формируемые компетенции: ПК-1, ПК-2, ПК-3**

**Задание 1.**

Рассчитайте цену товара на момент поставки исходя из следующих условий. Цена товара на момент заключения договора поставки составила 1200 руб., доля заработной платы в цене товара на момент заключения договора составила 20%, доля сырья –35%. Стоимость 1 кг сырья на момент заключения договора – 300 руб.,

на момент исполнения договора – 450 руб., заработная плата на момент заключения договора – 2200 руб., на момент исполнения договора – 3300 руб.

### Задание 1.

Предприятие А реализует предприятию В товар по цене 1000 руб. При этом предприятие В перепродает данный товар по цене 3000 руб. Затраты по сбыту составили 300 руб. Найдите рыночную цену методом цены последующей реализации.

### Задание 3.

Определите, выгодно ли производителю снизить цену товара на 100 руб., если текущая цена товара 2600 руб., текущий объем продаж – 1000 штук, себестоимость 2400 руб., соотношение между постоянными и переменными издержками 50:50, коэффициент эластичности спроса по цене – 2. Оцените, как изменится прибыль предприятия. Найдите границу приростной безубыточности. При каком коэффициенте эластичности спроса по цене данное решение будет безубыточным?

### Задание 4.

Исходные данные.

- Постоянные издержки за год - 50 000 руб.
- Цена реализации единицы продукции - 22 руб.
- Переменные издержки на единицу продукции - 10 руб.
- Текущий объем реализации - 8000 шт.

Определите:

1. Какая будет прибыль предприятия в результате сокращения затрат на материалы на 10% (при условии, что их доля в переменных издержках 75%) и амортизационных затрат на 8000 руб. при условии, что текущий объем продаж сохранится тем же.

2. Какую цену реализации следовало бы установить для получения прибыли в размере 35 000 руб. от реализации 8000 единиц продукции при условии, что взят кредит в размере 100 000 руб. под 15% годовых.

3. Какой дополнительный объем продаж необходим для покрытия добавочных постоянных затрат в размере 12 000 руб., связанных с расширением производства.

### Задание 5.

Методы затратного ценообразования.

1. В чем состоят основные недостатки затратного ценообразования?
2. Почему методы затратного ценообразования достаточно распространены на практике?
3. В чем суть методов калькулирования по полным затратам?
4. Как определить нижнюю границу цены товара?

### Задание 6.

Используя данные, приведенные в таблице, постройте графики спроса и предложения, определите равновесную цену. Рассчитайте общую выручку и расходы покупателя, эластичность спроса и предложения.

Цена (P) (руб)	Спрос(Q) (тыс. шт.)	Предложение(Q) (тыс. шт.)
-------------------	------------------------	------------------------------

5	10	-
4	20	-
3,5	-	40
3	30	30
2,5	40	20
2	-	10

**Задание 7.**

Определить отпускную цену на продукцию и прибыль предприятия производителя если:

- затраты на весь объем производства 17 тыс. руб.;
- объем производства 800 шт.;
- прибыль торгующей организации, если:
- реализовало всю партию, сделав торговую наценку 35 %;
- издержки обращения составили 3200 руб.

**Задание 8.**

Определить оптимальную цену новой продукции, если общая величина условно-постоянных расходов на производство продукции составляет \$ 1000, а условно-переменные расходы на единицу продукции составляют \$ 55.

Оценка объема продаж в зависимости от изменения цены имеет следующий вид (табл. 1).

Таблица 1.

Оценка объема продаж

Номер наблюдения	Цена товара, \$	Количество проданных изделий, шт.
1	35	5000
2	45	4000
3	55	3000
4	65	2000
5	75	1000

**7.4. Перечень вопросов к зачету по дисциплине «Ценообразование»**

1. Понятие и сущность цены в условиях рынка. Основные
2. научные теории цены.
3. Методология ценообразования
4. Функции цен.
5. Ценообразующие факторы.
6. Виды цен по характеру обслуживаемого оборота.
7. Виды цен по времени действия.
8. Виды цен по способу формирования (регулируемому).
9. Виды цен по способу возмещения транспортных расходов.
10. Виды цен по типу рынка.
11. Виды цен по способу получения информации об уровне цены.
12. Скидки с цен.
13. Понятие себестоимости продукции. Классификация издержек предприятия.

14. Прибыль в составе цены товара.
15. Наценки обращения в цене товара.
16. Взаимосвязь цен и налогов.
17. Порядок формирования цены на предприятии.
18. Понятие и основные цели ценовой политики предприятия.
19. Основные ценовые стратегии предприятия.
20. Особенности ценообразования на различных стадиях жизненного цикла товара.
21. Ценообразование на рынке свободной конкуренции.
22. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции.
23. Особенности ценообразования на олигополистическом рынке.
24. Ценообразование на рынке чистой монополии.
25. Методы ценообразования на основе полных затрат предприятия.
26. Метод ценообразования на основе прямых затрат предприятия.
27. Метод ценообразования на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли предприятия.
28. Параметрические методы ценообразования.
29. Рыночные методы ценообразования.
30. Необходимость и сущность государственного регулирования цен.
31. Методы государственного регулирования цен.
32. Государственное вмешательство в процессы ценообразования в зарубежных странах.
33. Понятие и закон спроса. Факторы, влияющие на величину спроса. Уравнение спроса.
34. Понятие и закон предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Уравнение предложения.
35. Равновесная рыночная цена.
36. Понятие и виды ценовой эластичности спроса.
37. Понятие мирового рынка. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.
38. Виды цен, обслуживающий внешнеэкономический оборот.
39. Признаки, характеризующие мировую цену.
40. Понятие риска. Сущность риска в ценообразовании.
41. Этапы и критерии оценки риска.
42. Методы снижения риска.
43. Методы страхования цен.
44. Сущность и теории инфляции.
45. Показатели оценки уровня инфляции. \_

#### **7.5. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Знания, умения, навыки студента на зачете оцениваются оценками: «зачтено», «не зачтено».

Основой для определения оценки служит уровень усвоения студентами



материала, предусмотренного данной рабочей программой

### Оценивание студента на зачете по дисциплине (модулю)

Оценка зачета (стандартная)	Требования к знаниям
«зачтено» («компетенции освоены»)	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
«не зачтено» («компетенции не освоены»)	Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «не зачтено» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

## 8. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### *Основная литература*

1. Герасименко В.В. Ценообразование: учебное пособие. - М.: ИНФРА- М, 2009. - 422 с.
2. Моховикова Г.А., Желтякова И.А., Пузыня Н.Ю. Цены и ценообразование. - СПб.: Питер, 2008. - 176 с.
3. Салимжанов И.К. Ценообразование
4. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия: учебник для вузов. - 3-е изд. СПб.: Питер, 2010. - 320 с.
5. Цены и ценообразование: учебник для вузов. - 5-е изд. / Под ред. В.Е.Есипова. - СПб.: Питер, 2008. - 480 с.

### *Дополнительная литература*

1. Марн Майкл. Ценовое преимущество / Майкл В.Марн, Эрик В.Регнер, Крейг К. Завада; пер. с англ. - М.: Альпино Бизнес Букс, 2004. - 317 с.
2. Маховикова Г.А. Ценообразование: практикум / Г.А.Маховикова, И.А.Жельтякова, Н.Ю.Пузыня. - М.: Эксмо, 2008. - 304 с.
3. Слепнева Т.А., Яркин Е.В. Цены и ценообразование: учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 240 с.
4. Ценообразование на мировом рынке / Под ред. проф. Вердиева А.Ч. Баку. - 1999. - 305 с.
5. Шамахов В.А., Богданова Е.Л., Никитина В.Е. Внешнеторговое ценообразование: Учебное пособие. - СПб.: Техническая книга, 2006. - 320 с.
6. Яковлев Н.Я. Цены и ценообразование: учебное пособие. -3-е изд., перераб. и доп. - М.: «Маркетинг», 2001. - 106 с.

## **9. РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

При изучении дисциплины «Ценообразование» студентам полезно пользоваться следующими Интернет – ресурсами:

- общие информационные, справочные и поисков «Консультант Плюс», «Гарант»;
- профессиональные поисковые системы «ScienceDirect», «EconLit».

Для эффективного усвоения дисциплины, помимо учебного материала, студентам необходимо пользоваться данными всемирной сети Интернет, такими сайтами, как:

- [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
- [www.roskazna.ru](http://www.roskazna.ru)
- [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
- [www.e-dug.ru](http://www.e-dug.ru)

## **10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Приступая к изучению дисциплины, студенту необходимо ознакомиться с тематическим планом занятий, списком рекомендованной учебной литературы. Следует уяснить последовательность выполнения индивидуальных учебных заданий, занести в свою рабочую тетрадь темы и сроки проведения семинаров, написания учебных и творческих работ.

При изучении дисциплины студенты выполняют следующие задания: изучают рекомендованную учебную и научную литературу; пишут контрольные работы, готовят доклады и сообщения к практическим занятиям; выполняют самостоятельные творческие работы, участвуют в выполнении практических заданий.

Уровень и глубина усвоения дисциплины зависят от активной и систематической работы на лекциях, изучения рекомендованной литературы, выполнения контрольных письменных заданий.

Лекции - форма учебного занятия, цель которого состоит в рассмотрении теоретических вопросов излагаемой дисциплины в логически выдержанной форме.

В состав учебно-методических материалов лекционного курса включаются:

- учебники и учебные пособия, в том числе разработанные преподавателями кафедры, конспекты (тексты, схемы) лекций в печатном виде и /или электронном представлении - электронный учебник, файл с содержанием материала, излагаемого на лекциях, файл с раздаточными материалами;

- тесты и задания по различным темам лекций (разделам учебной дисциплины) для самоконтроля студентов;

- списки учебной литературы, рекомендуемой студентам в качестве основной и дополнительной по темам лекций (по соответствующей дисциплине).

Практические занятия – одна из форм учебного занятия, направленная на развитие самостоятельности учащихся и приобретение умений и навыков практической деятельности.

Особая форма практических занятий – лабораторные занятия, направленные на экспериментальное подтверждение теоретических положений и формирование учебных и профессиональных практических умений. В процессе лабораторной работы студенты выполняют одно или несколько лабораторных заданий, под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

Семинары – составная часть учебного процесса, групповая форма занятий при активном участии студентов. Семинары способствуют углублённому изучению наиболее сложных проблем науки и служат основной формой подведения итогов самостоятельной работы студентов. На семинарах студенты учатся грамотно излагать проблемы, свободно высказывать свои мысли и суждения, рассматривают ситуации, способствующие развитию профессиональной компетентности. Следует иметь в виду, что подготовка к семинару зависит от формы, места проведения семинара, конкретных заданий и поручений. Это может быть написание доклада, эссе, реферата (с последующим их обсуждением), коллоквиум.

**Учебно-методические материалы практических (семинарских) занятий включают:**

А) Методические указания по подготовке практических/ семинарских занятий, содержащие:

- план проведения занятий с указанием последовательности рассматриваемых тем занятий, объема аудиторных часов, отводимых для освоения материалов по каждой теме;

- краткие теоретические и УММ по каждой теме, позволяющие студенту ознакомиться с сущностью вопросов, изучаемых на практических/лабораторных семинарских занятиях, со ссылками на дополнительные УММ, которые позволяют изучить более глубоко рассматриваемые вопросы;

- вопросы, выносимые на обсуждение и список литературы с указанием конкретных страниц, необходимый для целенаправленной работы студента в ходе подготовки к семинару (список литературы оформляется в соответствии с правилами библиографического описания);

- тексты ситуаций для анализа, заданий, задач и т.п., рассматриваемых на занятиях. Практические занятия рекомендуется проводить и с использованием деловых ситуаций для анализа (case-study method).

Б) Методические указания для преподавателей, ведущих практические/ семинарские занятия, определяющие методику проведения занятий, порядок решения задач, предлагаемых студентам, варианты тем рефератов и организацию их обсуждения, методику обсуждения деловых ситуаций для анализа.

#### **Методические указания по организации самостоятельной работы**

Самостоятельная работа студентов - способ активного, целенаправленного приобретения студентом новых для него знаний и умений без непосредственного

участия в этом процессе преподавателей. Повышение роли самостоятельной работы студентов при проведении различных видов учебных занятий предполагает:

- оптимизацию методов обучения, внедрение в учебный процесс новых технологий обучения, повышающих производительность труда преподавателя, активное использование информационных технологий, позволяющих студенту в удобное для него время осваивать учебный материал;

- широкое внедрение компьютеризированного тестирования;

- совершенствование методики проведения практик и научно-исследовательской работы студентов, поскольку именно эти виды учебной работы студентов в первую очередь готовят их к самостоятельному выполнению профессиональных задач;

- модернизацию системы курсового и дипломного проектирования, которая должна повышать роль студента в подборе материала, поиске путей решения задач.

Предметно и содержательно самостоятельная работа студентов определяется образовательным стандартом, рабочими программами учебных дисциплин, содержанием учебников, учебных пособий и методических руководств.

Для успешного самостоятельного изучения материала сегодня используются различные средства обучения, среди которых особое место занимают информационные технологии разного уровня и направленности: электронные учебники и курсы лекций, базы тестовых заданий и задач.

Электронный учебник представляет собой программное средство, позволяющее представить для изучения теоретический материал, организовать апробирование, тренаж и самостоятельную творческую работу, помогающее студентам и преподавателю оценить уровень знаний в определенной тематике, а также содержащее необходимую справочную информацию. Электронный учебник может интегрировать в себе возможности различных педагогических программных средств: обучающих программ, справочников, учебных баз данных, тренажеров, контролирующих программ.

Для успешной организации самостоятельной работы все активнее применяются разнообразные образовательные ресурсы в сети Интернет: системы тестирования по различным областям, виртуальные лекции, лаборатории, при этом пользователю достаточно иметь компьютер и подключение к Интернету для того, чтобы связаться с преподавателем, решать вычислительные задачи и получать знания. Использование сетей усиливает роль самостоятельной работы студента и позволяет кардинальным образом изменить методику преподавания. Студент может получать все задания и методические указания через сервер, что дает ему возможность привести в соответствие личные возможности с необходимыми для выполнения работ трудозатратами. Студент имеет возможность выполнять работу дома или в аудитории.

Большое воспитательное и образовательное значение в самостоятельном учебном труде студента имеет самоконтроль. Самоконтроль возбуждает и поддерживает внимание и интерес, повышает активность памяти и мышления, позволяет студенту своевременно обнаружить и устранить допущенные ошибки и недостатки, объективно определить уровень своих знаний, практических умений.

Самое доступное и простое средство самоконтроля с применением информационно-коммуникационных технологий - это ряд тестов «on-line», которые позволяют в режиме реального времени определить свой уровень владения предметным материалом, выявить свои ошибки и получить рекомендации по самосовершенствованию.

### **Методические указания по выполнению рефератов**

Реферат представляет собой сокращенный пересказ содержания первичного документа (или его части) с основными фактическими сведениями и выводами.

Написание реферата используется в учебном процессе вуза в целях приобретения студентом необходимой профессиональной подготовки, развития умения и навыков самостоятельного научного поиска: изучения литературы по выбранной теме, анализа различных источников и точек зрения, обобщения материала, выделения главного, формулирования выводов и т. п. С помощью рефератов студент глубже постигает наиболее сложные проблемы курса, учится лаконично излагать свои мысли, правильно оформлять работу, докладывать результаты своего труда.

Процесс написания реферата включает:

- выбор темы;
- подбор нормативных актов, специальной литературы и иных источников, их изучение;
- составление плана;
- написание текста работы и ее оформление;
- устное изложение реферата.

Рефераты пишутся по наиболее актуальным темам. В них на основе тщательного анализа и обобщения научного материала сопоставляются различные взгляды авторов и определяется собственная позиция студента с изложением соответствующих аргументов.

Темы рефератов должны охватывать и дискуссионные вопросы курса. Они призваны отражать передовые научные идеи, обобщать тенденции практической деятельности, учитывая при этом изменения в текущем законодательстве. Рекомендованная ниже тематика рефератов примерная. Студент при желании может сам предложить ту или иную тему, предварительно согласовав ее с научным руководителем.

Реферат, как правило, состоит из введения, в котором кратко обосновывается актуальность, научная и практическая значимость избранной темы, основного материала, содержащего суть проблемы и пути ее решения, и заключения, где формируются выводы, оценки, предложения.

Объем реферата - от 5 до 15 машинописных страниц.

Содержание реферата студент докладывает на семинаре, кружке, научной конференции. Предварительно подготовив тезисы доклада, студент в течение 7-10 минут должен кратко изложить основные положения своей работы. После доклада автор отвечает на вопросы, затем выступают оппоненты, которые заранее познакомились с текстом реферата, и отмечают его сильные и слабые стороны. На основе обсуждения студенту выставляется соответствующая оценка.

## **11. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) включают;

- технические средства: компьютерная техника и средства связи (персональные компьютеры, проектор, интерактивная доска);
- методы обучения с использованием информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов);
- перечень и Интернет-сервисов и электронных ресурсов (поисковые системы, электронная почта, онлайн энциклопедии и справочники; электронные учебные и учебно-методические материалы);
- перечень программного обеспечения (системы тестирования, персональные пакеты прикладных программ, программы-тренажеры, программы-симуляторы);
- перечень информационных справочных систем (ЭБС Книгафонд, «Консультант».).

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

Для материально-технического обеспечения дисциплины «Ценообразование» необходимы следующие средства:

- компьютерные классы для работы с учебно-методическими комплексами с доступом в Интернет;
- проектор, совмещенный с ноутбуком.

Отдельные лекции и практические занятия проводятся с использованием вспомогательных средств: раздаточных материалов, слайдов, мультимедийных презентаций.

## **13. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

В соответствии с требованиями ФГОС ВПО по направлению «Экономика» реализация компетентного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных методов. В процессе преподавания дисциплины «Ценообразование» предусмотрено использование следующих активных форм обучения:

- проведение деловых игр во время практических занятий;
- разбор конкретных ситуаций на семинарских занятиях (например, моделирование ситуации поведения потребителя при различных изменениях рыночной конъюнктуры - цен, доходов и пр.);
- организация различных форм проведения дискуссий (круглых столов и т.д.);
- использование электронных обучающих материалов (лекций) с последующим обсуждением их содержания на занятиях.

В процессе преподавания дисциплины «Ценообразование» предусмотрено использование следующих интерактивных методов обучения:

- деловая игра – метод имитации (подражания) принятия решения студентами в искусственно созданной ситуации с помощью консультации преподавателя;

- ситуационный анализ (кейс-стади) – способ проверки знаний, позволяющий в условной обстановке решать конкретные реальные задачи. Одной из целей решения ситуационных заданий является выработка у обучаемых навыков в решении конкретных ситуаций;

- коллоквиум – форма учебного занятия, в ходе которого преподаватель контролирует усвоение студентами сложного лекционного курса, а также процесс самостоятельной работы студентов в течение семестра. На коллоквиум выносятся узловые, спорные или особенно трудные темы, а также самостоятельно изученный студентами материал. Он позволяет систематизировать знания;

- круглый стол – наиболее эффективный способ для обсуждения острых, сложных и актуальных вопросов, обмена опытом и творческих инициатив. Идея круглого стола заключается в поиске решения по конкретному вопросу, а также в возможности вступить в научную дискуссию по интересующим вопросам;

- дискуссия – обсуждение какого-либо вопроса с намерением достичь взаимоприемлемого решения. Дискуссия является разновидностью спора, близка к полемике, и представляет собой серию утверждений, по очереди высказываемых участниками.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью программы, особенностью контингента обучающегося и содержанием конкретных дисциплин, и в целом в учебном процессе они должны составлять не менее 20 % аудиторных занятий.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО с учетом рекомендаций и ООП ВО по направлению подготовки 38.03.01. – «Экономика», профилю «Финансы и кредит».

Составители: к.э.н., доцент

Курбанов Б.Ш.

преподаватель

Ханова Ф.С.

Рецензент: к.э.н., доцент

Гаджиев Х.А.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании Ученого Совета филиала от 19.03.2015г., протокол № 06.