

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

*Высшая школа менеджмента*

УТВЕРЖДЕНО  
Директор Высшей школы менеджмента  
\_\_\_\_\_ Ванина Э.Г.  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**Управление ценообразованием**  
*(наименование дисциплины (модуля))*

Наименование программы **МВА Маркетинг и продажи**

Программу разработал: Юрченко А.Х

Самара 2018 г.

## 1. Цель и задачи и дисциплины

**Цель** дисциплины - формирование у слушателей знаний концепции регулирования цен и тарифов на макро-, мезо-, микроуровне в России и приобретение навыков правильного определения траектории изменения цен в условиях рыночного хозяйствования.

Исходя из цели в процессе изучения данной дисциплины решаются следующие **задачи**:

- дать представление о системе цен, составе, функциях и миссии цены;
- дать представление о концепции государственного регулирования цен на федеральном уровне, уровне субъекта Федерации;
- представить сведения о нормативном обеспечении процесса ценообразования;
- научить слушателей рассчитывать траектории изменения цен при прогнозировании;
- привить навыки расчета цен на новые виды продукции по отраслям экономики и социальной сферы;
- привить слушателям навыки использования ценовых дискриминаций при изменении спроса на товары и услуги;
- научить слушателей анализировать изменения цен на конкретные товары с учетом ожидаемого уровня общей инфляции.

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих **компетенций**:

ПК-3- способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач

В результате изучения дисциплины слушатель должен:

**знать:**

- основные категории, процедуры ценообразования;
- методы, алгоритмы определения цен при использовании затратного, рыночного аспектов установления цен.

**уметь:**

- выбрать модель установления цен и тарифов на продукцию в условиях различных типов рынка;
- анализировать пути и способы оптимизации ценообразования с учетом конкурентоспособности продукции;
- правильно формулировать проблемы сдерживания инфляционных процессов посредством государственного регулирования цен.

**владеть:**

- навыком самостоятельно рассчитывать цены на изделия и услуги по предложенным методикам;
- навыком устанавливать темпы изменения цен под влиянием динамики спроса и доходов потребителей.

## 2. Содержание дисциплины (модуля)

### 2.1. Объем и виды учебной работы

Общая трудоемкость, час	Аудиторные занятия (час.), в т.ч.				Самост. работа, час	Промежуточная аттестация, час	Форма промежуточной аттестации
	всего	лекции	практ. занятия	иные виды учебных занятий			
17	8	8	0		8	1	зачет

### 2.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Формируемые компетенции	Лекции	Практ зан	иные виды занятий	СР	Контроль	Всего
-------	------------------------------	-------------------------	--------	-----------	-------------------	----	----------	-------

1	Тема 1. Теоретические основы ценообразования		2			1		3
2	Тема 2. Регулирование цен на макроуровне		2			2		4
3	Тема 3. Ценообразование на отдельные виды товаров и услуг		1			1		2
4	Тема 4. Ценообразование на корпоративном уровне		1			2		3
5	Тема 5. Взаимосвязь финансов, кредитов и цен		2			2		4
Контроль							1	1
<b>Итого</b>		<b>ПК-3</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>17</b>

### 2.3.Содержание разделов и тем

#### Тема 1. Теоретические основы ценообразования

Понятие, функции и теории цен в рыночной экономике. Состав и структура цен. Система цен и их классификация. Общественно необходимые затраты труда. Общественно необходимое рабочее время и цена. Инфляция и цены. Ценовая дискриминация. Теория эластичности и цены. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности.

#### Тема 2. Регулирование цен на макроуровне

Методы государственного регулирования ценообразования. Нормативно-правовое обеспечение ценообразования. Организационный аспект ценообразования. Порядок определения цен на электрическую и тепловую энергию. Установление цен на железнодорожные перевозки. Регулирование тарифов на жилищно-коммунальные услуги.

#### Тема 3. Ценообразование на отдельные виды товаров и услуг

Установление тарифов на образовательные услуги. Ценообразование в здравоохранении. Цены на продукцию строительства. Ценообразование на лекарственные средства. Образование стоимости НИР и ОКР.

#### Тема 4. Ценообразование на корпоративном уровне

Ценовая политика фирмы. Стратегия ценообразования в условиях рынка. Предварительная оценка и выбор ценовых стратегий фирмы. Подходы к ценообразованию. Методология ценообразования на предприятии и фирме в условиях рынка. Тактика ценообразования, скидки, льготы, надбавки, посредники при продажах. Трансфертные цены.

#### Тема 5. Взаимосвязь финансов, кредитов и цен

Валютный курс и цены. Цены и финансово-кредитные отношения. Ценообразование и система налогообложения. Ценообразование и система страхования.

### 2.4.Методические рекомендации по практическим занятиям

#### Методические указания для преподавателя

Основное внимание при изучении дисциплины необходимо сконцентрировать на изучении и освоении слушателями основных фундаментальных законов и закономерностей функционирования экономической системы с целью дальнейшего использования приобретенных знаний в будущей профессиональной деятельности.

Необходимо обращать внимание обучающихся на формировании у них представлений о сущности и содержании базовых экономических категорий, позволяющих анализировать основные тенденции развития хозяйственных систем.

Изучение дисциплины проводится в форме лекций, практических занятий, организации самостоятельной работы студентов, консультаций. Главное назначение лекции – обеспечить теоретическую основу обучения, развить интерес к учебной деятельности и конкретной учебной дисциплине, сформировать у студентов ориентиры для самостоятельной работы над курсом.

Основной целью практических занятий является обсуждение наиболее сложных теоретических вопросов курса, их методологическая и методическая проработка. Они проводятся в форме опроса, диспута, тестирования, обсуждения докладов и пр.

Самостоятельная работа с научной и учебной литературой, изданной на бумажных носителях, дополняется работой с тестирующими системами, с информационными базами данных сети Интернет.

#### **Методы проведения аудиторных занятий:**

- лекции, реализуемые через изложение учебного материала под запись с сопровождением наглядных пособий в виде слайдов;

- практические занятия, во время которых студенты выступают с докладами по заранее предложенным темам и дискуссионно обсуждают их между собой и преподавателем; решаются практические задачи (в которых разбираются и анализируются конкретные ситуации) с выработкой умения формулировать выводы, выявлять тенденции и причины изменения социальных явлений; проводятся устные и письменные опросы (в виде тестовых заданий) и контрольные работы (по вопросам лекций и практических занятий), проводятся деловые игры.

**Лекции** есть разновидность учебного занятия, направленная на рассмотрение теоретических вопросов излагаемой дисциплины в логически выдержанной форме. Основными целями лекции являются системное освещение ключевых понятий и положений по соответствующей теме, обзор и оценка существующей проблематики, ее методологических и социокультурных оснований, возможных вариантов решения, дача методических рекомендаций для дальнейшего изучения курса, в том числе литературы и источников. Лекционная подача материала, вместе с тем, не предполагает исключительную активность преподавателя. Лектор должен стимулировать студентов к участию в обсуждении вопросов лекционного занятия, к высказыванию собственной точки зрения по обсуждаемой проблеме.

**Практические занятия** направлены на развитие самостоятельности студентов в исследовании изучаемых вопросов и приобретение профессиональных умений и навыков. Практические занятия традиционно проводятся в форме обсуждения проблемных вопросов в группе при активном участии студентов, они способствуют углубленному изучению наиболее фундаментальных и сложных проблем курса, служат важной формой анализа и синтеза исследуемого материала, а также подведения итогов самостоятельной работы студентов, стимулируя развитие профессиональной компетентности, навыков и умений. На практических занятиях студенты учатся работать с научной литературой, четко и доходчиво излагать проблемы и предлагать варианты их решения, аргументировать свою позицию, оценивать и критиковать позиции других, свободно публично высказывать свои мысли и суждения, грамотно вести полемику и представлять результаты собственных исследований.

При проведении практических занятий преподаватель должен ориентировать студентов при подготовке использовать в первую очередь специальную научную литературу (монографии, статьи из научных журналов).

Результаты работы на практических занятиях должны учитываться преподавателем при выставлении итоговой оценки по данной дисциплине. На усмотрение преподавателя студенты, активно отвечающие на занятиях, и выполняющие рекомендации преподавателя при подготовке к ним, могут получить повышающий балл к своей экзаменационной оценке.

#### **Методические указания для слушателей**

Для успешного освоения дисциплины слушатели должны посещать лекционные занятия, готовиться и активно участвовать в практических занятиях, самостоятельно работать с рекомендованной литературой. Изучение дисциплины целесообразно начать со знакомства с программой курса, чтобы четко представить себе объем и основные проблемы курса. Прочитав соответствующий раздел программы, и установив круг тем, подлежащих изучению, можно переходить к работе с раздаточным материалом и учебниками. В лекциях преподаватель, как правило, выделяет выводы, содержащиеся в новейших исследованиях, разногласия ученых, обосновывает наиболее убедительную точку зрения. Необходимо записывать методические советы преподавателя, названия рекомендуемых им изданий. Для того чтобы выделить главное в лекции, полезно заранее просмотреть раздаточный материал, для более полного и эффективного восприятия новой информации в контексте уже имеющихся знаний, приготовить вопросы лектору.

Обращение к ранее изученному материалу не только помогает восстановить в памяти известные положения, выводы, но и приводит разрозненные знания в систему, углубляет и расширяет их. Каждый возврат к старому материалу позволяет найти в нем что-то новое, переосмыслить его с иных позиций, определить для него наиболее подходящее место в уже имеющейся системе знаний. Неоднократное обращение к пройденному материалу является наиболее рациональной формой приобретения и закрепления знаний. Очень полезным в практике самостоятельной работы, является предварительное ознакомление с учебным материалом. Даже краткое, беглое знакомство с материалом очередной лекции дает многое. Слушатели получают общее представление о ее содержании и структуре, о главных и второстепенных вопросах, о терминах и определениях. Все это облегчает работу на лекции и делает ее целеустремленной.

### **Работа с литературой**

При изучении дисциплины слушатели должны серьезно подойти к исследованию учебной и дополнительной литературы. Данное требование особенно важно для подготовки к практическим занятиям.

Особое внимание следует обратить на соответствующие статьи из научных журналов. Для поиска научной литературы по дисциплине следует использовать каталог Электронной научной библиотеки: e-library.ru.

При подготовке к практическим занятиям слушатели имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Качество учебной работы слушателей преподаватель оценивает в конце занятия.

## **2.5. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов**

Цель самостоятельной работы – подготовка современного компетентного руководителя и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Реализация поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- качественное освоение теоретического материала по изучаемой дисциплине, углубление и расширение теоретических знаний с целью их применения на уровне межпредметных связей;
- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических навыков;
- формирование умений по поиску и использованию нормативной, правовой, справочной и специальной литературы, а также других источников информации;
- развитие познавательных способностей и активности, творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самообразованию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие научно-исследовательских навыков;
- формирование умения решать практические задачи (в профессиональной деятельности), используя приобретенные знания, способности и навыки

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью образовательного процесса.

Самостоятельная работа предполагает инициативу самого обучающегося в процессе сбора и усвоения информации, приобретения новых знаний, умений и навыков и ответственность его за планирование, реализацию и оценку результатов учебной деятельности. Процесс освоения знаний при самостоятельной работе не обособлен от других форм обучения.

Самостоятельная работа должна:

- быть выполнена индивидуально (или являться частью коллективной работы). В случае, когда СР подготовлена в порядке выполнения группового задания, в работе делается соответствующая оговорка;
- представлять собой законченную разработку (этап разработки), в которой анализируются актуальные проблемы по определенной теме и ее отдельных аспектов;
- отражать необходимую и достаточную компетентность автора;
- иметь учебную, научную и/или практическую направленность;
- быть оформлена структурно и в логической последовательности: титульный лист, оглавление, основная часть, заключение, выводы, список литературы, приложения,
- содержать краткие и четкие формулировки, убедительную аргументацию, доказательность и обоснованность выводов;
- соответствовать этическим нормам (правила цитирования и парафраз; ссылки на использованные библиографические источники; исключение плагиата, дублирования собственного текста и использования чужих работ).

### **Формы самостоятельной работы слушателей по темам дисциплины**

В качестве одной из форм самостоятельной работы слушателям предлагается подготовка докладов/рефератов, в том числе с представлением электронной презентации.

Организуя свою самостоятельную работу по дисциплине, слушатели должны выявить рекомендуемый режим и характер учебной работы по изучению теоретического курса, практических занятий и практическому применению изученного материала, по выполнению заданий для самостоятельной работы, по использованию информационных технологий и т.д.

### **Примерная тематика докладов/рефератов**

1. Организация деятельности малого предприятия в сфере коммерции (на примере...)
2. Анализ развития малых предприятий в торговле России и за рубежом.
3. Управление малым бизнесом в сфере коммерции
4. Особенности предпринимательской деятельности в сфере торговли
5. Развитие предпринимательства в розничной торговле
6. Организация и управление системой сервиса в торговле
7. Налогообложение предприятий в сфере торговли
8. Формирование ресурсов торгового предприятия
9. Организация посылочной торговли
10. Управление организационной культурой на торговых предприятиях
11. Стратегия развития предпринимательства в сфере услуг
12. Разработка бизнес-плана предприятия
13. Разработка плана маркетинга торгового предприятия
14. Организация и развитие собственного дела
15. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции
16. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия
17. Внутрифирменное планирование предпринимательской деятельности
18. Ценообразование в сфере коммерческого предпринимательства
19. Организация закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия

20. Развитие торгового предпринимательства на современном этапе
21. Лизинг как форма развития предпринимательства
22. Формирование коммуникационной политики в предпринимательской деятельности
23. Особенности развития оффшорного бизнеса.
24. Развитие свободных экономических зон в России
25. Организация посредническо - коммерческой деятельности
26. Стратегический анализ внешней предпринимательской среды.
27. Организация управления малыми (семейными) предприятиями.
28. Исследование внутренней предпринимательской среды.

## **Методика написания рефератов и докладов**

**Целью** написания рефератов является:

- привитие студентам навыков библиографического поиска необходимой литературы (на бумажных носителях, в электронном виде);
- привитие студентам навыков компактного изложения мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу в письменной форме, научно грамотным языком и в хорошем стиле;
- приобретение навыка грамотного оформления ссылок на используемые источники, правильного цитирования авторского текста;
- выявление и развитие у студента интереса к определенной научной и практической проблематике с тем, чтобы исследование ее в дальнейшем продолжалось в подготовке и написании курсовых и дипломной работы и дальнейших научных трудах.

**Основные задачи** студента при написании реферата:

- с максимальной полнотой использовать литературу по выбранной теме (как рекомендуемую, так и самостоятельно подобранную) для правильного понимания авторской позиции;
- верно (без искажения смысла) передать авторскую позицию в своей работе;
- уяснить для себя и изложить причины своего согласия (несогласия) с тем или иным автором по данной проблеме.

**Требования к содержанию:**

- материал, использованный в реферате, должен относиться строго к выбранной теме;
- необходимо изложить основные аспекты проблемы не только грамотно, но и в соответствии с той или иной логикой (хронологической, тематической, событийной и др.)
- при изложении следует сгруппировать идеи разных авторов по общности точек зрения или по научным школам;
- реферат должен заканчиваться подведением итогов проведенной исследовательской работы: содержать краткий анализ-обоснование преимуществ той точки зрения по рассматриваемому вопросу, с которой вы солидарны.

**Структура реферата.**

**7.. Титульный лист.**

Образец оформления титульного листа для реферата.....

**2.Оглавление.** Оглавление – это план реферата, в котором каждому разделу должен соответствовать номер страницы, на которой он находится.

**3. Текст реферата.** Он делится на три части: введение, основная часть и заключение.

А) Введение – раздел реферата, посвященный постановке проблемы, которая будет рассматриваться и обоснованию выбора темы.

Б) Основная часть – это звено работы, в котором последовательно раскрывается выбранная тема. Основная часть может быть представлена как цельным текстом, так и разделена на главы. При необходимости текст реферата может дополняться иллюстрациями, таблицами, графиками, но ими не следует «перегружать» текст.

В) Заключение – данный раздел реферата должен быть представлен в виде выводов, которые готовятся на основе подготовленного текста. Выводы должны быть краткими и четкими. Также в заключении можно обозначить проблемы, которые «высветились» в ходе работы над рефератом, но не были раскрыты в работе.

**4. Список источников и литературы.** В данном списке называются как те источники, на которые ссылается студент при подготовке реферата, так и все иные, изученные им в связи с его подготовкой. В работе должно быть использовано не менее 5 разных источников, из них хотя бы один – на иностранном языке (английском или французском). Работа, выполненная с использованием материала, содержащегося в одном научном источнике, является явным плагиатом и не принимается. Оформление Списка источников и литературы должно соответствовать требованиям библиографических стандартов (см. Оформление Списка источников и литературы).

**Объем и технические требования, предъявляемые к выполнению реферата.**

Объем работы должен быть, как правило, не менее 12 и не более 20 страниц. Работа должна выполняться через одинарный интервал 12 шрифтом, размеры оставляемых полей: левое – 25 мм, правое – 15 мм, нижнее – 20 мм, верхнее – 20 мм. Страницы должны быть пронумерованы.

Расстояние между названием части реферата или главы и последующим текстом должно быть равно трем интервалам. Фразы, начинающиеся с «красной» строки, печатаются с абзацным отступом от начала строки, равным 1 см.

При цитировании необходимо соблюдать следующие правила:

- текст цитаты заключается в кавычки и приводится без изменений, без произвольного сокращения цитируемого фрагмента (пропуск слов, предложений или абзацев допускается, если не влечет искажения всего фрагмента, и обозначается многоточием, которое ставится на месте пропуска) и без искажения смысла;

- каждая цитата должна сопровождаться ссылкой на источник, библиографическое описание которого должно приводиться в соответствии с требованиями библиографических стандартов.

Подготовка **научного доклада** выступает в качестве одной из важнейших форм самостоятельной работы студентов.

Научный доклад представляет собой исследование по конкретной проблеме, изложенное перед аудиторией слушателей.

Работа по подготовке доклада включает не только знакомство с литературой по избранной тематике, но и самостоятельное изучение определенных вопросов. Она требует от студента умения провести анализ изучаемых государственно-правовых явлений, способности наглядно представить итоги проделанной работы, и что очень важно – заинтересовать аудиторию результатами своего исследования. Следовательно, подготовка научного доклада требует определенных навыков. Подготовка научного доклада включает несколько этапов работы:

1. Выбор темы научного доклада;
2. Подбор материалов;
3. Составление плана доклада. Работа над текстом;
4. Оформление материалов выступления;
5. Подготовка к выступлению.



### **Структура и содержание доклада:**

Введение – это вступительная часть научно-исследовательской работы. Автор должен приложить все усилия, чтобы в этом небольшом по объему разделе показать актуальность темы, раскрыть практическую значимость ее, определить цели и задачи эксперимента или его фрагмента.

Основная часть. В ней раскрывается содержание доклада. Как правило, основная часть состоит из теоретического и практического разделов. В теоретическом разделе раскрываются история и теория исследуемой проблемы, дается критический анализ литературы и показывается позиция автора. В практическом разделе излагаются методы, ход, и результаты самостоятельно проведенного эксперимента или фрагмента.

В основной части могут быть также представлены схемы, диаграммы, таблицы, рисунки и т.д.

В заключении содержатся итоги работы, выводы, к которым пришел автор, и рекомендации. Заключение должно быть кратким, обязательным и соответствовать поставленным задачам.

Список использованных источников представляет собой перечень использованных книг, статей, фамилии авторов приводятся в алфавитном порядке, при этом все источники даются под общей нумерацией литературы. В исходных данных источника указываются фамилия и инициалы автора, название работы, место и год издания.

Приложение к докладу оформляются на отдельных листах, причем каждое должно иметь свой тематический заголовок и номер, который пишется в правом верхнем углу, например: «Приложение 1».

### **Требования к оформлению доклада:**

- объем доклада может колебаться в пределах 5-15 печатных страниц; все приложения к работе не входят в ее объем.
- доклад должен быть выполнен грамотно, с соблюдением культуры изложения.
- обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу.
- должна быть соблюдена последовательность написания библиографического аппарата.

### **Критерии оценки доклада:**

- актуальность темы исследования;
- соответствие содержания теме;
- глубина проработки материала;
- правильность и полнота использования источников;
- соответствие оформления доклада стандартам.

По усмотрению преподавателя доклады могут быть представлены на практических занятиях, научно-практических конференциях, а также использоваться как зачетные работы по пройденным темам.

## **2.6. Методические рекомендации по практическим и иным формам занятий**

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

1. Понятие, функции и теории цен в рыночной экономике.
2. Состав и структура цен. Система цен и их классификация.
3. Общественно необходимые затраты труда.
4. Общественно необходимое рабочее время и цена. Инфляция и цены.
5. Ценовая дискриминация. Теория эластичности и цены.
6. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности.

### **Основная литература**

1. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы : Учеб. пособие. – М.: Инфра – М, 2016. – 422 с.
2. Лисовцева, Л. Н. Ценообразование : Учеб. пособие / Л. Н. Лисовцева, Н. В. Дорош, И. А. Калашникова. – Воронеж: АОНО ВПО «Институт менеджмента маркетинга и финансов»,

2017. – 240 с. (Электронная версия).

3. Цены и ценообразование : Учебник. / Под ред. И.К. Салимжанова. – М.: Проспект, 2010. – 360 с.

4. Цены и ценообразование : Учебник / Под ред. В.Е. Есипова. – СПб: Питер, 2013. – 480 с.

#### **Дополнительная литература**

5. Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании. – М.: Эксмо, 2015. – 688с.

6. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. – М.: Эксмо, 2017. – 352с.

7. Желтякова И., Маховикова Г. и др. Цены и ценообразование. – СПб: Питер, 2016. – 176 с.

8. Липсиц И.В. Ценообразование (управление ценообразованием в организации) : Учебник. – М.: Экономистъ, 2016. – 448 с.

#### **Тема 2. Регулирование цен на макроуровне**

1. Методы государственного регулирования ценообразования.

2. Нормативно-правовое обеспечение ценообразования.

3. Организационный аспект ценообразования.

4. Порядок определения цен на электрическую и тепловую энергию.

5. Установление цен на железнодорожные перевозки.

6. Регулирование тарифов на жилищно-коммунальные услуги.

#### **Основная литература**

1. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы : Учеб. пособие. – М.: Инфра – М, 2016. – 422 с.

2. Лисовцева, Л. Н. Ценообразование : Учеб. пособие / Л. Н. Лисовцева, Н. В. Дорош, И. А. Калашникова. – Воронеж: АОНО ВПО «Институт менеджмента маркетинга и финансов», 2017. – 240 с. (Электронная версия).

3. Цены и ценообразование : Учебник. / Под ред. И.К. Салимжанова. – М.: Проспект, 2013. – 360 с.

4. Цены и ценообразование : Учебник / Под ред. В.Е. Есипова. – СПб: Питер, 2013. – 480 с.

#### **Дополнительная литература**

5. Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании. – М.: Эксмо, 2015. – 688с.

6. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. – М.: Эксмо, 2017. – 352с.

7. Желтякова И., Маховикова Г. и др. Цены и ценообразование. – СПб: Питер, 2016. – 176 с.

8. Липсиц И.В. Ценообразование (управление ценообразованием в организации) : Учебник. – М.: Экономистъ, 2016. – 448 с.

#### **Тема 3. Ценообразование на отдельные виды товаров и услуг**

1. Установление тарифов на образовательные услуги.

2. Ценообразование в здравоохранении.

3. Цены на продукцию строительства.

4. Ценообразование на лекарственные средства.

5. Образование стоимости НИР и ОКР.

#### **Основная литература**

1. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы : Учеб. пособие. – М.: Инфра – М, 2016. – 422 с.

2. Лисовцева, Л. Н. Ценообразование : Учеб. пособие / Л. Н. Лисовцева, Н. В. Дорош, И. А. Калашникова. – Воронеж: АОНО ВПО «Институт менеджмента маркетинга и финансов», 2017. – 240 с. (Электронная версия).

3. Цены и ценообразование : Учебник. / Под ред. И.К. Салимжанова. – М.: Проспект, 2016. – 360 с.

4. Цены и ценообразование : Учебник / Под ред. В.Е. Есипова. – СПб: Питер, 2013. – 480 с.

#### **Дополнительная литература**

5. Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании. – М.: Эксмо, 2015. – 688с.

6. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. – М.: Эксмо, 2017. – 352с.

7. Желтякова И., Маховикова Г. и др. Цены и ценообразование. – СПб: Питер, 2016. – 176 с.

8. Липсиц И.В. Ценообразование (управление ценообразованием в организации) : Учебник. – М.: Экономистъ, 2016. – 448 с.

#### **Тема 4. Ценообразование на корпоративном уровне**

1. Ценовая политика фирмы.
2. Стратегия ценообразования в условиях рынка.
3. Предварительная оценка и выбор ценовых стратегий фирмы.
4. Подходы к ценообразованию.
5. Методология ценообразования на предприятии и фирме в условиях рынка.
6. Тактика ценообразования, скидки, льготы, надбавки, посредники при продажах.
7. Трансфертные цены.

### Основная литература

1. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы : Учеб. пособие. – М.: Инфра – М, 2016. – 422 с.
2. Лисовцева, Л. Н. Ценообразование : Учеб. пособие / Л. Н. Лисовцева, Н. В. Дорош, И. А. Калашникова. – Воронеж: АОНО ВПО «Институт менеджмента маркетинга и финансов», 2017. – 240 с. (Электронная версия).
3. Цены и ценообразование : Учебник. / Под ред. И.К. Салимжанова. – М.: Проспект, 2015. – 360 с.
4. Цены и ценообразование : Учебник / Под ред. В.Е. Есипова. – СПб: Питер, 2016. – 480 с.

### Дополнительная литература

5. Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании. – М.: Эксмо, 2015. – 688с.
6. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. – М.: Эксмо, 2017. – 352с.
7. Желтякова И., Маховикова Г. и др. Цены и ценообразование. – СПб: Питер, 2016. – 176 с.
8. Липсиц И.В. Ценообразование (управление ценообразованием в организации) : Учебник. – М.: Экономистъ, 2016. – 448 с.

### Тема 5. Взаимосвязь финансов, кредитов и цен

1. Валютный курс и цены.
2. Цены и финансово-кредитные отношения.
3. Ценообразование и система налогообложения.
4. Ценообразование и система страхования.

### Основная литература

1. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы : Учеб. пособие. – М.: Инфра – М, 2016. – 422 с.
2. Лисовцева, Л. Н. Ценообразование : Учеб. пособие / Л. Н. Лисовцева, Н. В. Дорош, И. А. Калашникова. – Воронеж: АОНО ВПО «Институт менеджмента маркетинга и финансов», 2017. – 240 с. (Электронная версия).
3. Цены и ценообразование : Учебник. / Под ред. И.К. Салимжанова. – М.: Проспект, 2015. – 360 с.
4. Цены и ценообразование : Учебник / Под ред. В.Е. Есипова. – СПб: Питер, 2016. – 480 с.

### Дополнительная литература

5. Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании. – М.: Эксмо, 2015. – 688с.
6. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. – М.: Эксмо, 2017. – 352с.
7. Желтякова И., Маховикова Г. и др. Цены и ценообразование. – СПб: Питер, 2016. – 176 с.
8. Липсиц И.В. Ценообразование (управление ценообразованием в организации) : Учебник. – М.: Экономистъ, 2016. – 448 с.

### 3. Форма аттестации

Форма промежуточной аттестации – зачет

#### 4. Оценочные материалы дисциплины (модуля)

##### 4.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Изучение дисциплины направлено на формирование у слушателей следующих компетенций:

Вид деятельности: аналитическая

#### Уровни сформированности компетенций

Компетенции	Уровни сформированности	Основные признаки уровня (дескрипторные характеристики)		
		Знать	Уметь	Владеть

ПК-3 - способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач	1. Порого-вый	– основные категории, процедуры ценообразования;	– правильно формулировать проблемы сдерживания инфляционных процессов посредством государственного регулирования цен.	– навыком самостоятельно рассчитывать цены на изделия и услуги по предложенным методикам;
	2. Повышенный	– основные категории, процедуры ценообразования; – методы, алгоритмы определения цен при использовании затратного, рыночного аспектов установления цен.	– выбрать модель установления цен и тарифов на продукцию в условиях различных типов рынка; – анализировать пути и способы оптимизации ценообразования с учетом конкурентоспособности продукции; – правильно формулировать проблемы сдерживания инфляционных процессов посредством государственного регулирования цен.	– навыком самостоятельно рассчитывать цены на изделия и услуги по предложенным методикам; – навыком устанавливать темпы изменения цен под влиянием динамики спроса и доходов потребителей.

### Шкала и критерии оценки (промежуточное тестирование)

Число правильных ответов	Оценка	Уровень сформированности компетенции
90-100% правильных ответов	Оценка «отлично»	Повышенный
70-89% правильных ответов	Оценка «хорошо»	Повышенный
51-69% правильных ответов	Оценка «удовлетворительно»	Пороговый
Менее 50% правильных ответов	Оценка «неудовлетворительно»	Компетенция не сформирована

### Шкала и критерии оценки (зачет)

Зачтено	Незачтено
Выставляется при условии, если студент в процессе обучения показывает хорошие знания учебного материала, выполнил все задания для подготовки к опросу, подготовил доклад по тематике практического занятия. При этом студент логично и последовательно излагает материал темы, раскрывает смысл вопроса, дает удовлетворительные ответы на дополнительные вопросы	Выставляется при условии, если студент обладает отрывочными знаниями, затрудняется в умении использовать основные категории, не выполнил задания для подготовки к опросу, не подготовил доклад по тематике практического занятия, дает неполные ответы на вопросы из основной литературы, рекомендованной к курсу
<b>Повышенный / пороговый</b>	<b>Компетенции не сформированы</b>

## 4.2. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы

### 4.2.1. Варианты тестовых заданий

Код контролируемой компетенции – ПК-3

1. В какие группы подразделяются методы ценообразования?

- a) затратные, рыночные и эконометрические
- b) затратные, маркетинговые и эконометрические
- c) оптовые, рыночные и эконометрические
- d) параметрические, рыночные и косвенные

2. Какими методами ценообразования пользуются в большинстве случаев в Японии?

- a) СПОРНО затратными и маркетинговыми методами
- b) затратными и эконометрическими методами
- c) прямыми и косвенными методами
- d) всеми вышеуказанными методами

3. При определении цены необходимо учитывать...

- a) различные методологические подходы
- b) ценовые факторы
- c) рыночную инфраструктуру
- d) нет правильного ответа

4. В каких условиях формируется уровень цен?

- a) в условиях рыночной конкуренции
- b) в условиях монополии
- c) в условиях свободной торговли
- d) в условиях внешней торговли

5. Какие методы используются при исчислении рыночной цены?

- a) метод, основанный на определении полных издержек
- b) метод, ориентирующий на прямые затраты
- c) метод, определяющий предельные затраты

6. Выберите верное высказывание по методу прямых затрат.

- a) суть метода, основанного на определении полных издержек, состоит в суммировании совокупных издержек и прибыли, которую фирма рассчитывает получить.
- b) Главное преимущество данного метода — его простота и удобство.
- c) Данный метод имеет недостаток: при установлении цены не принимаются во внимание имеющийся спрос на товар, конкуренция на рынке.

7. Где может метод полных затрат получить широкое распространение?

- a) на предприятиях с четко выраженной товарной дифференциацией
- b) любое крупное предприятие может применять данный метод
- c) на предприятиях, где отсутствует товарная дифференциация
- d) предприятие, которое недавно вошло на рынок может применять данный метод

8. Выделите рыночные методы определения цен

- a) метод текущей цены
- b) метод «запечатанного конверта»

с) метод контроля за издержками

9. Выделите эконометрические методы определения цен

а) метод удельных показателей, метод регрессионного анализа, балловый метод, агрегатный метод

б) метод удельных показателей, метод регрессионного анализа, агрегатный метод

с) метод предельных показателей затрат, метод регрессионного анализа, балловый метод, агрегатный метод

д) метод удельных показателей, балловый метод, агрегатный метод, метод предельных показателей затрат

10. Участие государства в формировании уровней, структуры и движения цен, установлении определенных правил ценообразования называется ...

а) прямое воздействие

б) косвенное воздействие

с) замораживание цен

д) нет верного ответа

11. Какая форма воздействия государства на цены осуществляется через финансовую, налоговую, кредитную, таможенную и бюджетную политику?

а) прямое воздействие

б) косвенное воздействие

с) замораживание цен

д) нет верного ответа

12. Формы прямого вмешательства государства:

а) Общее замораживание цен,

б) Установление фиксированных цен и тарифов.

с) Установление пределов возможного роста цен за определенный период времени или предельного уровня цены.

13. Формы прямого вмешательства государства:

а) Установление предельного норматива рентабельности.

б) Установление предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надбавок.

с) Декларирование цен.

14. В каких странах используется форма прямого воздействия государства на цены?

а) СПОРНО США, Япония

б) Англия, Швеция

с) Германия, США

д) США, страны НИС

15. Формы косвенного вмешательства государства:

а) Установление предельного норматива рентабельности.

б) Установление предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надбавок.

с) Декларирование цен.

16. Формы косвенного вмешательства государства:

а) государственное финансирование научно-исследовательских работ.

- b) государственное стимулирование привлечения в страну иностранных инвестиций, создания совместных предприятий.
- c) эффективное использование таможенных тарифов.

17. Формы прямого вмешательства государства:

- a) государственное финансирование научно-исследовательских работ.
- b) государственное стимулирование привлечения в страну иностранных инвестиций, создания совместных предприятий.
- c) эффективное использование таможенных тарифов.

18. Исследование рынка включает:

- a) анализ и прогноз конъюнктуры товарного рынка и анализ особенностей коммерческой деятельности.
- b) анализ рыночной инфраструктуры и анализ конкурентов
- c) сбор информации и анализ изменений на рынке товаров и услуг
- d) все ответы верны

19. Непосредственно процесс исследований не содержит:

- a) если ставится задача выяснить тенденции и темпы развития конъюнктуры за какой-то период
- b) сбора информации и анализа конъюнктуры рынка;
- c) разработки собственного прогноза конъюнктуры на ближайший планируемый период;
- d) оценки эффективности использования результатов конъюнктурного спроса.

20. Каковы основными количественные характеристики взаимосвязи уровней внутренних и мировых цен на однородные товары.

- a) Совпадение внутренних и мировых (экспортных и импортных) цен встречается очень редко.
- b) Преобладающим вариантом ценовых расхождений является превышение внутренних цен над мировыми.
- c) Формирование более высокого уровня внутренних цен по сравнению с мировыми ценами на однородную продукцию характерно для всех стран независимо от уровня их развития.

#### **4.2.2. Примерные вопросы к зачету**

Код контролируемой компетенции – ПК-3

1. Сформулируйте определение экономической сущности цены.
2. Как реализуется цена и полезность товара в рыночной экономике?
3. Как государство воздействует на цены? Какие экономические рычаги при этом используются?
4. Дайте определение системы цен.
5. В чем состоит взаимосвязь цен.
6. Какими параметрами характеризуется система цен? Дайте характеристику параметров.
7. Назовите основные виды цен в зависимости от отраслей и сфер обслуживания экономики и дайте их характеристику.
8. Какие имеются виды цен в зависимости от территории действия? Их характеристика.
9. Назовите виды цен в зависимости от порядка возмещения транспортных расходов по доставке грузов. Дайте их характеристику.
10. Какие существуют виды цен, определяемых способом регулирования рыночной экономики?
11. Назовите виды цен в зависимости от степени новизны товара.

12. Какие виды цен устанавливаются на товары, реализуемые на рынке относительно длительное время?
13. Укажите виды цен, обслуживающих внешнеторговый оборот.
14. Ваша оценка либерализации цен 1991г.
15. Проанализируйте взаимосвязь категорий: стоимость - ОНЗТ - общественно-необходимое рабочее время - цена.
16. Что такое функции цен?
17. В чем проявляется взаимосвязь цен и инфляции?
18. Различия в реализации учетной функции в плановом и рыночном ценообразовании.
19. Проанализируйте виды цен по стадиям ЖЦТ.
20. Назовите методы, используемые в ценообразовании.
21. Дайте характеристику нормативно-параметрического метода и возможность его использования.
22. Охарактеризуйте параметрический метод и сферу его применения.
23. Сформулируйте основные методы формирования цены.
24. Охарактеризуйте взаимосвязь финансово-кредитных отношений с ценообразованием.
25. Рассмотрите воздействие цен на формирование доходной и расходной частей госбюджета.
26. В чем состоит роль цен в формировании финансов на уровне предприятия в рыночной экономике?
27. Расскажите о процентной ставке как о виде цены.
28. В чем роль товарных бирж в формировании рыночных цен?
29. Каковы способы выражения котировки цен?
30. Охарактеризуйте виды цен на реальный объект.
31. Покажите взаимосвязь между ценами реального товара и биржевыми котировками.
32. Охарактеризуйте значение системы налогообложения и ее взаимосвязь с ценами.
33. Какая функция цены в наибольшей мере реализуется с помощью акцизов? Обоснуйте.
34. Страховой тариф как элемент системы цен.
35. Дайте определение мировых цен.
36. Охарактеризуйте роль ценовой политики в управлении экономикой промышленно развитых стран.
37. Какие цены используются в современной системе цен стран с развитым рынком в управлении экономикой?
38. Оцените основные методы регулирования цен, применяемые за рубежом.
39. Какие существуют виды цен на экспортируемые товары?
40. Дайте характеристику цен на импортируемые товары.

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

#### **Методические материалы по проведению промежуточного тестирования**

*Цель* – оценка уровня освоения студентами понятийно-категориального аппарата по соответствующим разделам дисциплины, сформированности умений и навыков.

*Процедура* - проводится на последнем практическом занятии в компьютерных классах после изучения всех тем дисциплины. Время тестирования составляет от 45 до 90 минут в зависимости от количества вопросов.

*Содержание* представлено материалами для промежуточного тестирования.



## Методические материалы по проведению зачета

**Цель** – оценка качества усвоения учебного материала и сформированности компетенций в результате изучения дисциплины.

**Процедура** - проводится в форме собеседования с преподавателем на последнем практическом занятии. По итогам зачета выставляется «зачтено» или «не зачтено».

**Содержание** представляет перечень примерных вопросов к зачету.

## 5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины (модуля)

### Рекомендуемая литература

#### Основная литература

1. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы : Учеб. пособие. – М.: Инфра – М, 2016. – 422 с.
2. Лисовцева, Л. Н. Ценообразование : Учеб. пособие / Л. Н. Лисовцева, Н. В. Дорош, И. А. Калашникова. – Воронеж: АОНО ВПО «Институт менеджмента маркетинга и финансов», 2017. – 240 с. (Электронная версия).
3. Цены и ценообразование : Учебник. / Под ред. И.К. Салимжанова. – М.: Проспект, 2016. – 360 с.
4. Цены и ценообразование : Учебник / Под ред. В.Е. Есипова. – СПб: Питер, 2017. – 480 с.

#### Дополнительная литература

5. Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании. – М.: Эксмо, 2015. – 688с.
6. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. – М.: Эксмо, 2017. – 352с.
7. Желтякова И., Маховикова Г. и др. Цены и ценообразование. – СПб: Питер, 2017. – 176 с.
8. Липсиц И.В. Ценообразование (управление ценообразованием в организации) : Учебник. – М.: Экономистъ, 2016. – 448 с.
9. Томас Т. Нэгл Стратегия и тактика ценообразования. – СПб: Питер, 2014. – 572с.
10. Шуляк П.Н. Ценообразование : Учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2014. – 176 с.
11. Яковлев Н.П. Цены и ценообразование : Учебн. пособие. – М.: ИВМ Маркетинг, 2016. – 191 с.
12. Законодательные акты, регулирующие вопросы ценообразования в отдельных сферах деятельности.

#### Программное обеспечение и интернет – ресурсы

13. [www.marketing.ru](http://www.marketing.ru)
14. [www.4p.ru](http://www.4p.ru)
15. [www.marketing.spb.ru](http://www.marketing.spb.ru)
16. <http://www.management-portal.ru/>
17. <http://menezhment.org/>
18. [www.marketingandresearch.ru](http://www.marketingandresearch.ru)

## 6. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид помещения	Оборудование
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели. Мультимедийный проектор. Доска. Экран
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, практических занятий и иных видов занятий	Комплекты ученической мебели. Мультимедийный проектор. Доска. Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели. Мультимедийный проектор. Доска. Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели. Мультимедийный проектор. Доска. Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования.

Разработчики:  
Преподаватель

А.Х. Юрченко