

Частное образовательное учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

На заседании кафедры международ-
ных финансов и бухгалтерского
учета
Протокол № 10 от 23.05.2023

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор
Авдашкевич С.В.
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.15 Ценообразование
Направление подготовки:	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль):	«Финансы и кредит»
Уровень высшего образования:	бакалавриат
Программа:	прикладного бакалавриата
Форма обучения:	очная, заочная
Разработчики:	Кандидат экономических наук, доцент Синцова Е.А.

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель дисциплины: формирование у студентов фундаментальных знаний по теории рынка ценных бумаг, а также выработку практических навыков для принятия управленческих решений по привлечению компаниями капитала на фондовом рынке и размещению временно свободных денежных средств в финансовые инструменты.

Задачи дисциплины:

- раскрыть функции участников рынка ценных бумаг, сущность основных проводимых ими операций, а также роль и значение деятельности каждого из них;
- дать представление об основных видах финансовых инструментов и их свойствах;
- раскрыть цели и объяснить процедуру эмиссии ценных бумаг;
- ознакомить с законодательной базой Российской Федерации по рынку ценных бумаг;
- объяснить принципы и механизм государственного регулирования рынка ценных бумаг.

Цель дисциплины: формирование у обучающегося цельной системы экономического мышления и знаний в области рационального управления ценообразованием для достижения поставленных предприятием целей при работе на рынке, овладение теоретическими основами ценообразования и их практическим воплощением. Освоение обучающимися умений и навыков применения современных методов ценообразования, определения ценовой политики и ценовой стратегии развития предприятия, и т.д.

Задачи дисциплины:

- усвоение студентами теоретических основ ценообразования, роли цены в системе хозяйственного механизма, особенностей ценообразования и государственного регулирования цен в современных условиях;
- формирование умения работы с источниками информации о ценах и тенденциях на различных рынках;
- овладение современными методами планирования, прогнозирования и определения и анализа цен, а также расчета себестоимости, НДС, акцизов и рентабельности;
- формирования умений определения цели предприятия на рынке товаров, разработки, анализа и корректировки ценовой политики;
- ознакомление со специфическими особенностями ценообразования в различных рыночных структурах;
- формирование умений расчета цен на экспортируемые и импортируемые товары, ведения переговоров о ценах.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции
ПК-1	способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК-2	способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Планируемые результаты обучения:

Код компетенции	Основные признаки освоения		
	Знать	Уметь	Владеть

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

ПК-1	<p>способы сбора и обработки информации;</p> <p>понятие, сущность и принципы организации ценообразования в различных сферах деятельности;</p> <p>сущность и содержание форм финансовой отчетности предприятия.</p> <p>виды, приемы и методы анализа финансовой отчетности предприятия</p>	<p>применять финансовый понятийно категориальный аппарат;</p> <p>анализировать во взаимосвязи финансовые явления и процессы в области ценообразования;</p> <p>использовать источники финансовой, экономической, управленческой информации;</p> <p>находить, понимать смысл и интерпретировать необходимую информацию, содержащуюся в финансовой отчетности;</p> <p>анализировать финансовую отчетность, а также иную информацию и принятия управленческих решений в области ценообразования;</p>	<p>навыками оценки достоинств и недостатков различных форм и методов финансирования предприятия;</p> <p>современными методами сбора, обработки и анализа финансовой информации в области ценообразования;</p> <p>навыками поиска необходимой для анализа информации, содержащейся в бухгалтерской и статистической отчетности;</p> <p>навыками анализа финансовой, бухгалтерской отчетности, а также иной информации и принятия управленческих решений в области ценообразования;</p>
ПК-2	<p>основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;</p> <p>методики расчета экономических показателей деятельности;</p> <p>методы факторного анализа ценообразования;</p> <p>методы анализа безубыточной деятельности.</p>	<p>осуществлять выбор инструментальных средств для обработки финансовой информации в области ценообразования;</p> <p>ориентироваться в системе законодательства и нормативных правовых актов, регулирующих финансовую деятельность предприятия;</p> <p>применять традиционные приемы и методы, исходя из целей анализа информации.</p>	<p>современными методиками расчета и анализа финансовых показателей, характеризующих экономические процессы и явления в области ценообразования;</p> <p>традиционными приемами и методами для анализа информации;</p> <p>способностью интерпретировать полученные показатели и объяснять их отклонения</p>

3. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Ценообразование» входит в Блок 1 «Дисциплины (модуля)» (Вариативная часть) образовательной программы высшего образования по направлению 38.03.01 Экономика направленность (профиль) «Финансы и кредит».

При изучении данной дисциплины обучающийся использует знания, умения и навыки, которые формируются в процессе изучения следующих дисциплин (практик):

История экономики, История экономических учений, Введение в профиль подготовки, Диагностика экономического состояния предприятия, Маркетинг, Бухгалтерский учет и анализ, Корпоративные финансы, Экономика организаций (предприятий), Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности, Информационные системы в экономике.

Знания, умения и навыки, приобретенные в процессе изучения данной дисциплины, будут использованы обучающимся при изучении дисциплин (практик):

Финансовый менеджмент, Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности, Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски, Риск-менеджмент, Управление затратами на предприятии, Краткосрочная и долгосрочная финансовые политики, Бизнес-планирование, Налоги и налогообложение, Производственная практика: преддипломная практика.

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

4. Объем дисциплины

Очная форма обучения:

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		5
Аудиторные занятия (АЗ):	72	72
В том числе:		
Лекционные занятия (Лек)	36	36
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	36	36
Самостоятельная работа студента (СР)	41	41
В том числе:		
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	41	41
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	76	76
Форма промежуточной аттестации		Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	27	27
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	144/4	144/4

* - подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии).

Заочная форма обучения:

Вид учебной работы	Всего часов	Курс
		3
Аудиторные занятия (АЗ):	12	12
В том числе:		
Лекционные занятия (Лек)	6	6
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	6	6
Самостоятельная работа студента (СР)	119	119
В том числе:		
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	119	119
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	16	16
Форма промежуточной аттестации		Экзамен
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	9	9
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	144/4	144/4

* - подготовка к аудиторным занятиям.

5. Содержание дисциплины

Очная форма обучения:

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Се- местр/ Курс	Количество учебных часов		Прак- тиче- ская
			В том числе по видам аудиторных занятий	СР	

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

			Лек	Пр	Лаб		
1	Цена в системе хозяйственного механизма. Система цен	5	4	4	0	5	4
2	Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен.	5	4	4	0	5	4
3	Издержки производства	5	4	4	0	5	4
4	Методы прогнозирования и определения цен	5	4	4	0	5	4
5	Отражение в ценах издержек производства и чистого дохода.	5	4	4	0	5	4
6	Ценовая политика предприятия.	5	4	4	0	5	4
7	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.	5	6	6	0	5	6
8	Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	5	6	6	0	6	6
	Итого:		36	36	0	41	36

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Заочная форма обучения:

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Семестр/Курс	Количество учебных часов			СР	Практическая подготовка*
			В том числе по видам аудиторных занятий				
			Лек	Пр	Лаб		
1	Цена в системе хозяйственного механизма. Система цен	3	2	0	0	14	4
2	Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен.	3	0	0	0	14	4
3	Издержки производства	3	0	0	0	14	4
4	Методы прогнозирования и определения цен	3	2	2	0	14	4
5	Отражение в ценах издержек производства и чистого дохода.	3	0	0	0	14	4
6	Ценовая политика предприятия.	3	0	0	0	14	4
7	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.	3	2	2	0	14	6
8	Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	3	0	2	0	21	6
	Итого:		6	6	0	119	36

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия обучающихся, курсовая работа	Компетенции	Оценочное средство текущего контроля
1	2	3	4
Тема 1: Цена в системе хозяйственного механизма. Система цен	<p>Организация общественного производства и производственные отношения. Хозяйственный механизм в системе производственных отношений. Содержание, структура, функции и модели хозяйственного механизма. Типы экономических систем. Современная рыночная экономика и ее характеристика. Место и роль цен и ценообразование в хозяйственном механизме. Взаимосвязь ценообразования с управлением, финансовой и кредитными системами и другими экономическими инструментами хозяйственного механизма.</p> <p>Концепции цены. Состав, структура и уровень цен, сущность, основные тенденции и определяющие их факторы. Понятие системы цен. Виды цен. Их особенности и взаимосвязь. Необходимость дифференциации цен. Соотношения отдельных видов цен, границы относительной самостоятельности цен. Отражение в системе цен различий в формах экономического оборота и назначения товаров. Общие свойства системы цен.</p> <p>Практические занятия/ Самостоятельная работа: Цены регулирование социально-экономических отношений и доходов населения. Место цен в системе хозяйственных связей. Особенности ценообразования в современных условиях. Основные направления дальнейшего развития системы цен. Взаимосвязь системы цен с другими экономическими рычагами хозяйственного механизма в рыночных условиях</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	ПК-1; ПК-2	Тестирование №1
Тема 2: Ценообразующие факторы. Государственное регулирование цен.	<p>Ценообразующие факторы: сущность и классификация. Влияние спроса и предложения на цены. Кривая спроса, кривая предложения. Рыночное равновесие: понятие, типы равновесия, устойчивость равновесия. Циклические колебания цен: равномерное, затухающее, незатухающее. Эластичность спроса и предложения: сущность и виды. Эластичность спроса по цене и по доходу. Перекрестная эластичность спроса, эластичность предложения. Свойства эластичности, ее практическое применение в ценообразовании.</p> <p>Влияние вмешательства государства в рыночное равновесие. Налоги, дотации, фиксирование цены. Влияние инфляции на спрос, предложение и рыночные цены.</p> <p>Методологические основы управления ценами и ценообразованием. Необходимость и возможность государственного регулирования рыночной экономики. Границы государственного регулирования цен. Методы государственного регулирования цен. Государственная политика цен: сущность, цели, взаимосвязь с социально-экономической политикой государства.</p> <p>Правовое регулирование ценообразования: сущность, методы, основные законодательные и нормативные документы.</p>	ПК-1; ПК-2	Тестирование №1

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	<p>Практические занятия/ Самостоятельная работа: Государственные органы ценообразования, их функции и задачи. Права предприятий по установлению и применению цен. Государственная дисциплина цен и контроль за ее соблюдением. Органы, осуществляющие контроль. Ответственность за нарушение дисциплины цен.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>		
Тема 3: Издержки производства	<p>Внешние и внутренние эффекты и затраты. Сущность издержек производства. Учет фактора времени при классификации издержек. Закон убывающей отдачи и его применение при анализе издержек. Издержки производства в краткосрочном периоде: классификация издержек, факторы, определяющие их величину. Постоянные, переменные, общие, средние и предельные издержки: сущность, графическое изображение, взаимосвязь. Факторы, вызывающие смещение кривых издержек. Издержки производства в долгосрочном периоде: классификация издержек, графическое изображение. Взаимосвязь между издержками краткосрочного и долгосрочного периодов. Влияние издержек на цены: случаи неизменных, растущих и снижающихся издержек</p> <p>Практические занятия/ Самостоятельная работа: Установление цен на основе предельных издержек. Условия прекращения производства товаров в краткосрочном и долгосрочном периодах. Точка нулевой прибыли. Точка целевой прибыли</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	ПК-1; ПК-2	Тестирование №2
Тема 4: Методы прогнозирования и определения цен	<p>Принципы ценообразования. Влияние на уровень, состав, структуру и динамику цен закономерностей и тенденций развития хозяйственного механизма. Взаимосвязь принципов и методов ценообразования.</p> <p>Необходимость и сущность прогнозирования и планирования цен. Методы прогнозирования и планирования. Необходимость, сущность и методы регулирования цен. Методы тестирования цен. Методы определения цен. Затратные методы определения цен на основе издержек производства, с ориентацией на спрос или на конкуренцию, на равновесие между издержками производства и состоянием рынка.</p> <p>Практические занятия/ Самостоятельная работа: Параметрические методы ценообразования: удельных показателей, структурной аналогии, агрегатный метод, балловый метод, метод корреляционно-регрессионного анализа. Области применения отдельных методов определения цен</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	ПК-1; ПК-2	Тестирование №2
Тема 5: Отражение в ценах издержек производства и чистого дохода.	<p>Себестоимость как исходная база цены. Основные требования к калькулированию себестоимости. Сущность себестоимости, ее виды, классификация затрат. Методы расчета себестоимости: Метод прямого нормативного калькулирования, метод калькулирования по аналогу, агрегатный метод, параметрические методы. Формы чистого дохода, включаемого в цены. Экономическая природа, функции и виды прибыли. Рентабельность: сущность, виды, методы расчета.</p> <p>Практические занятия/ Самостоятельная работа: Экономическая природа и назначение налога на добавленную стоимость, акцизного налога. Методы их расчета и включения в цены. Рентные платежи. Наценки торгово-сбытовых организаций: сущность, назначение, методы включения в цены</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	ПК-1; ПК-2	Кейс-задача №1

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Тема 6: Ценовая политика предприятия.	<p>Определение целей предприятия на рынке товаров. Определение и анализ спроса на товары. Методы оценки спроса. Оценка конкурентоспособности товара. Анализ цен рынка. Формирование спроса и стимулирование сбыта товаров. Определение места политики цен в общей стратегии деятельности предприятия. Выбор методов ценообразования. Оценка издержек производства и коммерческих издержек</p> <p>Практические занятия/ Самостоятельная работа: Учет рыночных условий. Корректировка цен. Долговременные последствия принятия решений по ценам и ценовой политики предприятия.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	ПК-1; ПК-2	Кейс-задача №1
Тема 7: Производство и ценообразование в различных рыночных структурах	<p>Классификация рыночных структур. Совершенная и несовершенная конкуренция: сущность, особенности ценообразования, степень влияния на цены. Чистая (совершенная) конкуренция: сущность, взаимодействие отдельных потребителей и производителей, условия максимизации прибыли. Чистая монополия: сущность, экономические последствия, монопольное ценообразование, ценовая дискриминация. Регулируемая монополия и оптимальная цена. Захват потребительского рынка. Диверсификация цен: сущность, формы. Монополистическая конкуренция: сущность, особенности ценообразования. Ценовая и неценовая конкуренция. Олигополия: понятие, причины существования, сущность ценообразования. Тайный сговор.</p> <p>Практические занятия/ Самостоятельная работа: Лидерство в ценах, ценообразование по принципу «Издержки плюс». Роль неценовой конкуренции в ценообразовании жесткость цен</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	ПК-1; ПК-2	Кейс-задача №2
Тема 8: Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	<p>Сущность ценовой политики во внешнеэкономической деятельности предприятия. Методика расчета цен на экспортируемые товары. Виды коммерческих поправок и методы их внесения. Методы расчета цен на импортируемые товары. Пересчет цен в валюту предстоящей сделки. Ведение переговоров о ценах и утверждение цен.</p> <p>Практические занятия/ Самостоятельная работа: Способы и методы государственного воздействия на цены в различных странах и факторы, влияющие на них. Подходы к регулированию цен в европейских странах. Специфика регулирования цен в США. Особенности регулирования цен в азиатских странах</p> <p>Лабораторная работа: -</p>	ПК-1; ПК-2	Контрольная работа №1
Курсовая работа	Не предусмотрено учебным планом		

6. Формы проведения занятий

При реализации дисциплины применяются инновационные формы учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества.

Очная форма обучения:

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

№ п/п	Наименование темы/ лекционного (практического) занятия	Тип занятия	Кол-во часов	Форма проведения занятий
1	Методы прогнозирования и определения цен: Параметрические методы ценообразования: удельных показателей, структурной аналогии, агрегатный метод, балловый метод, метод корреляционно-регрессионного анализа. Области применения отдельных методов определения цен.	Пр	4	Дискуссия
2	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.: Лидерство в ценах, ценообразование по принципу «Иждержки плюс». Роль неценовой конкуренции в ценообразовании жесткость цен	Пр	6	Кейс-семинар

Заочная форма обучения:

№ п/п	Наименование темы/ лекционного (практического) занятия	Тип занятия	Кол-во часов	Форма проведения занятий
1	Методы прогнозирования и определения цен: Параметрические методы ценообразования: удельных показателей, структурной аналогии, агрегатный метод, балловый метод, метод корреляционно-регрессионного анализа. Области применения отдельных методов определения цен.	Пр	2	Дискуссия
2	Производство и ценообразование в различных рыночных структурах.: Лидерство в ценах, ценообразование по принципу «Иждержки плюс». Роль неценовой конкуренции в ценообразовании жесткость цен	Пр	2	Кейс-семинар

7. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

8. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

1. Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/515453>
2. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 334 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15429-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/506813>
3. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 437 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510968>

Дополнительная литература

1. Деньгов, В. В. Микроэкономика в 2 т. Т. 1. Теория потребительского поведения. Тео-

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
Программа прикладного бакалавриата
Рабочая программа дисциплины
Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
Форма обучения: очная, заочная
Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
Обновлена на 2023/2024 учебный год

рия фирмы. Теория рынков : учебник для вузов / В. В. Деньгов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 410 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04211-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489311>

2. Деньгов, В. В. Микроэкономика в 2 т. Т. 2. Рынки факторов производства. Равновесие. Экономика риска : учебник для вузов / В. В. Деньгов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 384 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04213-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489525>

3. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022 ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. — 108 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08386-6 (Издательство Юрайт). — ISBN 978-5-7996-1880-3 (Изд-во Урал. ун-та). — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492186>

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение

Дополнительно при применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются:

1. LMS Moodle
2. Вебинарная платформа

10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. ibooks.ru: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный

2. Электронно-библиотечная система СПБУТУиЭ: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный

3. Юрайт: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru/>. - Текст: электронный

4. [eLibrary.ru](http://elibrary.ru): научная электронная библиотека [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный

5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: arch.neicon.ru. - Текст: электронный

6. КиберЛенинка: научная электронная библиотека [Электронный ресурс]: информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный

7. Экономический портал [Электронный ресурс]: информационная справочная система. - Режим доступа: <http://institutiones.com/>. - Текст: электронный

8. Лань: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный

9. Экономика. Социология. Менеджмент [Электронный ресурс]: федеральный образовательный портал: информационная справочная система. - Режим доступа: <http://ecsosman.hse.ru/>. -

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
Программа прикладного бакалавриата
Рабочая программа дисциплины
Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
Форма обучения: очная, заочная
Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
Обновлена на 2023/2024 учебный год

Текст: электронный

10. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: профессиональная база данных- Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/>. - Текст: электронный

11. Федеральное казначейство (федеральная служба) [Электронный ресурс]: профессиональная база данных - Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>. - Текст: электронный

12. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>- Текст: электронный

11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованные: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенного специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, программным обеспечением; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской.

Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, программным обеспечением.

При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета umeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета umeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), программным обеспечением. Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета umeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля).

12. Оценочные материалы по дисциплине

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Очная форма обучения:

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Код компетенции	Название дисциплины	Форма промежуточной аттестации	Семестр/курс	Этап формирования компетенции
ПК-1	История экономики	зачет	1	1
ПК-1	История экономических учений	зачет	1	1
ПК-1	Введение в профиль подготовки	экзамен	2	2
ПК-1	Диагностика экономического состояния предприятия	экзамен	2	2
ПК-1	Маркетинг	экзамен	3	3
ПК-1	Бухгалтерский учет и анализ	экзамен	4	4
ПК-1	Корпоративные финансы	экзамен	4	4
ПК-1	Экономика организаций (предприятий)	экзамен	4	4
ПК-1	Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности	зачет с оценкой	4	4
ПК-1	Информационные системы в экономике	экзамен	5	5
ПК-1	Ценообразование	экзамен	5	5
ПК-1	Финансовый менеджмент	экзамен	6	6
ПК-1	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности	экзамен	7	7
ПК-1	Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски	экзамен	7	7
ПК-1	Риск-менеджмент	экзамен	7	7
ПК-1	Управление затратами на предприятии	экзамен	8	8
ПК-1	Краткосрочная и долгосрочная финансовые политики	экзамен	8	8
ПК-1	Бизнес-планирование	экзамен	8	8
ПК-1	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	8	8

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

ПК-2	Введение в профиль подготовки	экзамен	2	1
ПК-2	Диагностика экономического состояния предприятия	экзамен	2	1
ПК-2	Корпоративные финансы	экзамен	4	2
ПК-2	Экономика организаций (предприятий)	экзамен	4	2
ПК-2	Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности	зачет с оценкой	4	2
ПК-2	Ценообразование	экзамен	5	3
ПК-2	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности	экзамен	7	4
ПК-2	Налоги и налогообложение	экзамен	7	4
ПК-2	Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски	экзамен	7	4
ПК-2	Риск-менеджмент	экзамен	7	4
ПК-2	Управление затратами на предприятии	экзамен	8	5
ПК-2	Краткосрочная и долгосрочная финансовые политики	экзамен	8	5
ПК-2	Бизнес-планирование	экзамен	8	5
ПК-2	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	8	5

Заочная форма обучения:

Код компетенции	Название дисциплины	Форма промежуточной аттестации	Семестр/курс	Этап формирования компетенции
ПК-1	История экономики	зачет	1	1
ПК-1	История экономических учений	зачет	1	1
ПК-1	Введение в профиль подготовки	экзамен	1	1
ПК-1	Диагностика экономического состояния предприятия	экзамен	1	1
ПК-1	Бухгалтерский учет и анализ	экзамен	3	2

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

ПК-1	Корпоративные финансы	экзамен	3	2
ПК-1	Экономика организаций (предприятий)	экзамен	3	2
ПК-1	Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности	зачет с оценкой	3	2
ПК-1	Информационные системы в экономике	экзамен	3	2
ПК-1	Ценообразование	экзамен	3	2
ПК-1	Финансовый менеджмент	экзамен	3	2
ПК-1	Маркетинг	экзамен	4	3
ПК-1	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности	экзамен	4	3
ПК-1	Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски	экзамен	5	4
ПК-1	Риск-менеджмент	экзамен	5	4
ПК-1	Управление затратами на предприятии	экзамен	5	4
ПК-1	Краткосрочная и долгосрочная финансовые политики	экзамен	5	4
ПК-1	Бизнес-планирование	экзамен	5	4
ПК-1	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	5	4
ПК-2	Введение в профиль подготовки	экзамен	1	1
ПК-2	Диагностика экономического состояния предприятия	экзамен	1	1
ПК-2	Налоги и налогообложение	экзамен	2	2
ПК-2	Корпоративные финансы	экзамен	3	3
ПК-2	Экономика организаций (предприятий)	экзамен	3	3

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

ПК-2	Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности	зачет с оценкой	3	3
ПК-2	Ценообразование	экзамен	3	3
ПК-2	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности	экзамен	4	4
ПК-2	Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски	экзамен	5	5
ПК-2	Риск-менеджмент	экзамен	5	5
ПК-2	Управление затратами на предприятии	экзамен	5	5
ПК-2	Краткосрочная и долгосрочная финансовые политики	экзамен	5	5
ПК-2	Бизнес-планирование	экзамен	5	5
ПК-2	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	5	5

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе изучения дисциплины, описание шкал оценивания

2.1 Текущий контроль

ТЕСТИРОВАНИЕ

Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

Выполнение теста оценивается по следующим показателям:

- Правильность выполнения заданий теста за отведенный промежуток времени.

Критерии и шкала оценивания теста

Выполнение заданий теста оценивается по единой схеме, основанной на вычислении коэффициента результативности (КР) учебных достижений. Для этого подсчитывается количество правильных ответов к заданиям теста (А), при этом каждое тестовое задание оценивается в бинарной шкале «правильно – не правильно». Далее фиксируется максимальное количество заданий данного теста (А_{max}).

Величина коэффициента результативности учебных достижений студентов в рамках тестирования вычисляется по следующей формуле: $KP = A / A_{max}$ (значения КР изменяются в пределах от 0 до 1).

Коэффициент результативности (КР)	$KP < 0,4$	$0,4 \leq KP < 0,6$	$0,6 \leq KP \leq 0,8$	$0,8 < KP \leq 1$
--	------------	---------------------	------------------------	-------------------

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Баллы в БРС университета	0	6	8	10
Уровень сформированности компетенций	Не сформирована	Пороговый	Высокий	Повышенный

КЕЙС-ЗАДАЧА

Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.

Сущность данного метода состоит в том, что учебный материал подается студентам в виде реальных профессиональных проблем (кейсов) конкретного предприятия или характерных для определенного вида профессиональной деятельности. Работая над решением кейса, студент приобретает профессиональные знания, умения, навыки в результате активной творческой работы. Он самостоятельно формулирует цели, находит и собирает различную информацию, анализирует ее, выдвигает гипотезы, ищет варианты решения проблемы, формулирует выводы, обосновывает оптимальное решение ситуации.

Показатели и критерии оценивания кейс-задачи

1	Самостоятельное определение целей, задач и результатов деятельности	Каждый из предложенных показателей оценивается по критерию « выполнен - выполнен частично - не выполнен », что соответствует следующему распределению баллов « 4 балла - 2 балл - 0 баллов »
2	Решение правильное, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения, самостоятельно определены риски и трудности при разрешении проблем	
3	Свободное владение методологическими, теоретическими знаниями и профессиональной терминологией	
4	Знание дополнительной литературы при разборе предложенной ситуации, проявление творческих способностей	
5	Хорошие аналитические способности, умение при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами дисциплин (-ны)	

Шкала оценивания кейс-задачи

Баллы в БРС Университета	20	15	10	0
Уровень сформированности компетенции	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная письменная аналитическая работа студента, которая способствует закреплению и систематизации знаний по одной или нескольким темам дисциплины. Цель контрольной работы – получить специальные знания и продемонстрировать навыки их практического применения.

Контрольная работа оценивается по следующим показателям:

1. Выполнение работы в полном объеме и без ошибок;
2. Зрелая, творческая, полностью самостоятельная работа;
3. Выполнение работы в соответствии с требованиями к оформлению.

Критерии оценивания контрольной работы

Полное, правильное и обоснованное решение; полностью самостоятельная работа; работа выполнена в соответствии с требованиями к оформлению	10 баллов
--	-----------

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Решение в целом правильное и обоснованное, но допущены незначительные ошибки либо решение является неполным, допускается незначительная подсказка со стороны преподавателя; работа выполнена в соответствии с требованиями к оформлению	8 баллов
Решение содержит обоснование, ход рассуждений в целом верный, но при этом допущены существенные ошибки, студент продемонстрировал недостаточное умение правильно применять знания, полученные в процессе изучения дисциплины, либо работа выполнена при существенной помощи преподавателя; работа выполнена с некоторыми нарушениями требований к оформлению	6 баллов
Отсутствует решение задачи, либо отсутствует обоснование решения, либо решение содержит обоснование, но допущены грубые ошибки, приведшие к абсолютно неверной квалификации; работа выполнена без учета требований к оформлению	0 баллов

Шкала оценивания контрольной работы

Баллы в БРС Университета	10	8	6	0
Уровень сформированности компетенции	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

2.2. Курсовая работа

Не предусмотрено учебным планом

2.3. Промежуточная аттестация в форме зачёта

Не предусмотрено учебным планом

2.4. Промежуточная аттестация в форме экзамена

Экзамен проводится в устной или письменной форме. Процедура проведения экзамена изложена в «Положении о текущем контроле успеваемости, промежуточной аттестации и балльно-рейтинговой системе оценки учебных достижений студентов».

Экзамен, проводимый в устной форме, оценивается по следующим показателям:

1. Знание программного материала (теоретические вопросы/ ситуационные задачи);
2. Владение терминологией;
3. Представление о междисциплинарных связях;
4. Умение анализировать;
5. Последовательное и логичное изложение материала, стиль, грамотность;
6. Ответы на дополнительные вопросы экзаменатора (решение задач повышенной сложности).

Критерии оценивания экзамена, проводимого в устной форме

Студент владеет знаниями и умениями по дисциплине в полном объеме рабочей программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину; Свободно владеет терминологией в рамках дисциплины; Имеет представление о междисциплинарных связях; Умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделять в нем главное: устанавливать причинно-следственные связи; Самостоятельно, в логической последовательности и исчерпывающе отвечает на все вопросы экзаменационного билета; Четко формирует ответы на дополнительные вопросы или решает задачи повышенной сложности.	30 баллов
Студент владеет знаниями и умениями дисциплины почти в полном объеме программы (имеются пробелы знаний только в некоторых, особенно сложных разделах); Владеет терминологией в рамках дисциплины; Имеет представление о междисциплинарных связях; Не всегда выделяет наиболее существенное, не допускает вместе с тем серьезных ошибок в ответах; Самостоятельно и отчасти при наводящих вопросах дает полноценные ответы на вопросы билета; Умеет решать средней сложности задачи или не отвечает на вопросы повышенной сложности	24 балла

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Студент владеет обязательным объемом знаний по дисциплине; Путается в терминологии в рамках дисциплины; Не умеет анализировать; Проявляет затруднения в самостоятельных ответах, оперирует неточными формулировками; В процессе ответов допускаются ошибки по существу вопросов; Способен решать лишь наиболее легкие задачи, владеет только обязательным минимумом знаний	18 баллов
Студент не освоил обязательного минимума знаний дисциплины, не способен ответить на вопросы билета даже при дополнительных наводящих вопросах экзаменатора.	0

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом

Баллы в БРС Университета	30	24	18	0
Уровень сформированности компетенции	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

Баллы по дисциплине*	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине*	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

*Оценка, полученная студентом за промежуточную аттестацию, выставляется с учетом баллов, полученных за текущий контроль (сумма баллов за экзамен и текущий контроль).

2.5 Описание показателей и критериев оценивания компетенций, сформированных дисциплиной

После выполнения студентом всех видов оценочных средств, указанных в рабочей программе дисциплины, производится оценка уровня сформированности компетенций по дисциплине:

Код компетенции	Уровень сформированности компетенции	Основные признаки освоения компетенций		
		Знать	Уметь	Владеть
ПК-1	Пороговый	-способы сбора и обработки информации; -понятие, сущность и принципы организации ценообразования в различных сферах деятельности	-применять финансовый понятийно- категориальный аппарат; -анализировать во взаимосвязи финансовые явления и процессы в области ценообразования	-навыками оценки достоинств и недостатков различных форм и методов финансирования предприятия; -современными методами сбора, обработки и анализа финансовой информации в области ценообразования

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	Высокий	-способы сбора и обработки информации; понятие, сущность и принципы организации ценообразования в различных сферах деятельности; -сущность и содержание форм финансово-вой отчетности предприятия;	-применять финансовый понятийно- категориальный аппарат; -анализировать во взаимосвязи финансовые явления и процессы в области ценообразования; -использовать источники финансовой, экономической, управленческой информации	-навыками оценки достоинств и недостатков различных форм и методов финансирования предприятия; -современными методами сбора, обработки и анализа финансовой информации в области ценообразования; -навыками поиска необходимой для анализа информации, содержащейся в бухгалтерской и статистической отчетности
	Повышенный	-способы сбора и обработки информации; понятие, сущность и принципы организации ценообразования в различных сферах деятельности; -сущность и содержание форм финансовой отчетности предприятия. -виды, приемы и методы анализа финансовой отчетности предприятия	-применять финансовый понятийно- категориальный аппарат; -анализировать во взаимосвязи финансовые явления и процессы в области ценообразования; -использовать источники финансовой, экономической, управленческой информации; -находить, понимать смысл и интерпретировать необходимую информацию, содержащуюся в финансовой отчетности; -анализировать финансовую отчетность, а также иную информацию и принятия управленческих решений в области ценообразования;	-навыками оценки достоинств и недостатков различных форм и методов финансирования предприятия; -современными методами сбора, обработки и анализа финансовой информации в области ценообразования; -навыками поиска необходимой для анализа информации, содержащейся в бухгалтерской и статистической отчетности; -навыками анализа финансовой, бухгалтерской отчетности, а также иной информации и принятия управленческих решений в области ценообразования;
ПК-2	Пороговый	-основы построения, расчета и анализа со-временной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	-осуществлять выбор инструментальных средств для обработки финансовой информации в области ценообразования	-современными методиками расчета и анализа финансовых показателей, характеризующих экономические процессы и явления в области ценообразования.
	Высокий	-основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; -методики расчета экономических показателей деятельности.	-осуществлять выбор инструментальных средств для обработки финансовой информации в области ценообразования; -ориентироваться в системе законодательства и нормативных правовых актов, регулирующих финансовую деятельность предприятия.	-современными методиками расчета и анализа финансовых показателей, характеризующих экономические процессы и явления в области ценообразования. традиционными приемами и методами для анализа информации

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	Повышенный	-основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; -методики расчета экономических показателей деятельности; -методы факторного анализа ценообразования; методы анализа безубыточной деятельности.	-осуществлять выбор инструментальных средств для обработки финансовой информации в области ценообразования; -ориентироваться в системе законодательства и нормативных правовых актов, регулирующих финансовую деятельность предприятия; -применять традиционные приемы и методы, исходя из целей анализа информации.	-современными методиками расчета и анализа финансовых показателей, характеризующих экономические процессы и явления в области ценообразования; -традиционными приемами и методами для анализа информации; способностью интерпретировать полученные показатели и объяснять их отклонения
--	------------	---	--	---

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

Методика формирования оценки по дисциплине. Успеваемость студента оценивается в баллах и состоит из:

- суммы баллов за выполнение заданий текущего контроля (обучающийся может получить в сумме не более 70 баллов);
- баллов за посещаемость (не более 10 баллов);
- баллов за активность на занятиях (занятия в интерактивной форме – п. 6. Формы проведения занятий), выполнение дополнительных заданий и пр. по усмотрению преподавателя, ведущего дисциплину – премиальные баллы (не более 20 баллов).

Полученные итоговые баллы по дисциплине переводятся в оценку по традиционной пятибалльной шкале оценивания и по 100-балльной шкале оценок Европейской системы перевода и накопления баллов (ECTS) в соответствии с таблицами, представленными в п. Таблицами. 1, 2. Оценки в пятибалльной шкале выставляются в ведомости и зачетные книжки, в 100-балльной – в ведомости.

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета (Положение «О текущем контроле успеваемости, промежуточной аттестации и балльно-рейтинговой системе оценки учебных достижений студентов», Положение «Об оценочных средствах», Положение «О контроле самостоятельности выполнения письменных работ обучающимися университетом с использованием системы «Антиплагиат ВУЗ» и др.).

Уровень сформированности компетенции № 1 (№ N) определяется перечнем оценочных средств:

Оценочное средство (в том числе экзамен, зачет с оценкой при наличии)	Уровень сформированности компетенции*			Средний уровень сформированности компетенций по каждому оценочному средству
	Студент №1	...	Студент № N	
.....			
Итоговый уровень:			

* пороговый, высокий или повышенный

Итоговый (общий/средний) уровень рассчитывается как среднее арифметическое с округлением в сторону более высокого уровня.

Далее делается вывод об общем уровне освоения компетенций студентами в ходе изучения дисциплины:

Оценочный лист по дисциплине

ФИО студента	Уровень сформированности компетенций								
	Общекультурные компетенции			Общепрофессиональные компетенции			Компетенции по видам деятельности		
	№ 1	№ N	Уровень сформированности общекультурных компетенций	№ 1	№ N	Уровень сформированности общепрофессиональных компетенций	№ 1	№ N	Уровень сформированности компетенций по виду деятельности № 1
Студент № 1									
Студент № 2									
.....									

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Тематика контрольной работы №1

1. Цена – инструмент рыночной экономики.
2. Ценовая политика предприятия в условиях рынка.
3. Методы формирования цены и особенности рыночного ценообразования.
4. Цена как фактор повышения доходности предприятия в условиях рынка.
5. Издержки – основа формирования цены в условиях рынка.
6. Государственное регулирование ценообразования в РФ и за рубежом.
7. Система цен в РФ, роль и значение в рыночной экономике.
8. Политика либерализации цен в условиях рынка.
9. Ценовая политика в условиях реформирования и реструктуризации предприятий на современном этапе.
10. Мировые цены и их роль в международном сотрудничестве.
11. Ценообразование и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия.
12. Налоговая и финансово-кредитная системы, их взаимодействие с ценообразованием.
13. Особенности формирования цен на продукцию (работы, услуги) различных отраслей экономики (транспорта, связи, сельского хозяйства и др.)
14. Основные виды (сферы) рыночного ценообразования, их характерные особенности.
15. Характер ценообразования на конкурентном рынке.
16. Характер ценообразования на монополистическом рынке.
17. Рынок олигополистической конкуренции, характер ценообразования на нем.
18. Подходы в ценообразовании, их понятие, отличительные особенности.
19. Ценообразование: цели и задачи. Организация, порядок и этапы работы на предприятии по формированию цен.
20. Ценовые стратегии предприятия, их виды, условия выбора.
21. Стратегия дифференцированного ценообразования, ее содержание.
22. Стратегия конкурентного ценообразования, ее содержание.
23. Стратегии ассортиментного ценообразования, ее содержание.
24. Основные элементы и этапы разработки ценовых стратегий.

25. Ценовая политика предприятия в условиях рынка и ее проблемы, этапы разработки и реализации.
26. Методы формирования цен, их содержание и отличительные особенности.
27. Затратные методы установления цены, их содержание, достоинства и недостатки.
28. Метод установления цены на основе «анализа безубыточности», его содержание.
29. Состав и структура цены, ее основные элементы.
30. Принципы международного ценообразования, их характеристика.

Тестирование №1

Вариант 1.

1. Прибыль предприятия включается в состав цены на этапе формирования:
 - а) оптовой цены предприятия без НДС
 - б) отпускной цены предприятия без НДС
 - в) покупной цены оптового посредника
 - г) продажной цены оптового посредника
 - д) розничной цены
2. Акциз (по подакцизным товарам) включается в состав цены на этапе формирования:
 - а) оптовой цены предприятия без НДС
 - б) отпускной цены предприятия без НДС
 - в) покупной цены оптового посредника
 - г) продажной цены оптового посредника
 - д) розничной цены
3. Торговая надбавка включается в состав цены на этапе формирования:
 - а) оптовой цены предприятия без НДС
 - б) отпускной цены предприятия без НДС
 - в) покупной цены оптового посредника
 - г) продажной цены оптового посредника
 - д) розничной цены
4. Системами учета неполной себестоимости являются:
 - а) директ-костинг
 - б) прайм-костинг
 - в) маржинал костинг
 - г) анлимитед костинг
5. Достоинства метода полных издержек:
 - а) обеспечение полного возмещения всех затрат независимо от характера их происхождения
 - б) позволяет выявлять резервы снижения затрат
 - в) дает возможность получения максимальной прибыли в данной рыночной ситуации
 - г) слабая связь с уровнем спроса
6. Достоинства метода нормативных затрат:
 - а) сокращение объема счетной работы

- б) дает возможность получения большого объема полезной информации
- в) легкость определения стандартов затрат
- г) облегчение контроля за затратами

7. Метод нормативных затрат, широко распространен в западной практике ценообразования под названием _____

8. Соотнести методы калькулирования затрат и их достоинства

1.полных издержек	а) выявление наиболее рентабельных видов продукции
2.нормативных затрат	б) полное возмещение всех затрат независимо от характера их происхождения
3.предельных издержек	в) облегчение контроля за затратами

9. Соотнести элементы цены и цену на этапе формирования которой они включаются

1.прибыль	а) отпускная цена предприятия без НДС
2.акциз	б) продажная цена оптового посредника
3.снабженческо-сбытовая надбавка	в) розничная цена
4.торговая надбавка	г) оптовая цена предприятия без НДС

10. Соотнести расходы по статьям калькуляции

1.сырье, материалы	б) вознаграждения за рационализаторские предложения и изобретения
2.прочие расходы	в) выплаты стимулирующего характера рабочим, занятым производством данного изделия
3.основная и дополнительная заработная плата	а) покупные комплектующие изделия
4.общехозяйственные расходы	г) компенсация за использование личных автомобилей для служебных поездок

Вариант 2.

1. Методы калькулирования, включающие одинаковый перечень затрат:

- а) полных издержек
- б) предельных издержек
- в) нормативных затрат
- г) директ-костинг

2. Метод калькулирования, ориентированный на снижение себестоимости:

- а) директ-костинг
- б) прайм-костинг
- в) лайт костинг
- г) стандарт костинг

3. Политика государства, определяющая состав затрат, входящих в себестоимость изделий или возмещаемых за счет прибыли:

- а) бюджетная
- б) налоговая
- в) ценовая
- г) распределительная
- д) денежная

4. Способ группировки затрат и определения себестоимости продукции по статьям расходов:

- а) трансферт
- б) калькуляция
- в) опцион
- г) сегрегация

5. Возмещение всех издержек оптовой торговли осуществляется с помощью снабженческо-сбытовых _____

6. Соотнести расходы по статьям калькуляции

1.сырье, материалы	а) транспортно-заготовительные расходы
2.расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования	б) оплата рабочим, занятым производством данного изделия, за неотработанное время
3.основная и дополнительная заработная плата	в) заработная плата персонала, обслуживающего оборудование
4.общехозяйственные расходы	г) полуфабрикаты

7. Соотнести расходы по статьям калькуляции

1.внепроизводственные или коммерческие расходы	а) затраты на подготовку и переподготовку кадров
2.прочие расходы	б) амортизационные отчисления на восстановление зданий управлений
3.основная и дополнительная заработная плата	в) затраты на упаковку
4.общехозяйственные расходы	г) выплаты компенсирующего характера рабочим, занятым производством данного изделия

8. Соотнести расходы по статьям калькуляции

1.внепроизводственные или коммерческие расходы	а) платежи по страхованию имущества или работников
2.прочие расходы	б) затраты на командировки, связанные с производственной деятельностью
3.основная и дополнительная заработная плата	в) затраты на хранение
4.общехозяйственные расходы	г) выплаты стимулирующего характера рабочим, занятым производством данного изделия

9. Соотнести классификационные признаки и виды затрат

1.экономическое содержание	а) основные
2.способ включения в себестоимость	б) прямые
3.отношение к технологическому процессу	в) непроизводственные
4.место и роль в системе управления производственным процессом	г) затраты на оплату труда

10. Последовательность формирования цены

- 1) оптовая цена предприятия без НДС
- 4) продажная цена оптового посредника
- 2) отпускная цена предприятия без НДС
- 5) розничная цена
- 3) покупная цена оптового посредника

Вариант 3.

1. Рентабельность продукции рассчитывается по формуле:

- а) $\text{прибыль}/(\text{полная себестоимость}) \cdot 100$
- б) $\text{выручка}/(\text{полная себестоимость}) \cdot 100$
- в) $\text{прибыль}/(\text{валовой доход}) \cdot 100$
- г) $(\text{валовой доход})/(\text{полная себестоимость}) \cdot 100$

2. При реализации на территории РФ, НДС включается в отпускную цену:

- а) важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники
- б) солнцезащитных очков
- в) необработанных алмазов
- г) жилых домов

3. НДС включается в цену следующих услуг:

- а) ветеринарных
- б) косметических
- в) скорой медицинской помощи
- г) по обязательному медицинскому страхованию
- д) по обслуживанию морских судов

4. Налогоплательщиками акциза являются:

- а) организации
- б) индивидуальные предприниматели
- в) физические лица
- г) руководители предприятий промышленного производства
- д) участники договора простого товарищества

5. Акциз включается в отпускную цену следующих товаров:

- а) спирт этиловый
- б) пиво
- в) автомобильный бензин
- г) ювелирные изделия

6. Относительной величиной прибыли является _____

7. Соотнести классификационные признаки и виды затрат

1.экономическое содержание	а) амортизация основных фондов
2.способ включения в себестоимость	б) переменные
3.отношение к технологическому процессу	в) косвенные
4.по отношению к объему производства	г) накладные

8. Соотнести классификационные признаки и виды затрат

1.место и роль в системе управления производственным процессом	а) накладные
2.способ включения в себестоимость	б) производственные
3.отношение к технологическому процессу	в) прямые
4.по отношению к объему производства	г) постоянные

9. Соотнести товары и ставки НДС при их реализации на территории РФ

не подлежит налогообложению	пай ПИФов
1. 0%	а) спортивная обувь
2. 10%	б) товары для официального пользования иностранными дипломатическими представительствами
3. 18%	в) хлеб и хлебобулочные изделия

10. Соотнести формулы расчета рентабельности

1.капитала	а) $\frac{\text{выручка}}{\text{стоимость активов}} \times 100$
2.продаж	б) $\frac{\text{прибыль}}{\text{стоимость активов}}$
3.продукции	в) $\frac{\text{прибыль}}{\text{выручка}} \times 100$
4.оборачиваемость активов	г) $\frac{\text{прибыль}}{\text{полная себестоимость}} \times 100$

Тестирование №2

Вариант 1.

1. Краткосрочная максимизация оборота может стать целью ценовой политики если:

- а) товар производится корпоративно и трудно определить структуру и уровень издержек производства
- б) у предприятия имеются избыточные мощности
- в) заранее известны спрос и издержки производства
- г) отдельные сегменты рынка от применения новой продукции даже при высокой цене получают экономию на издержках, лучше удовлетворяют свои потребности

2. Максимальное увеличение сбыта может стать целью ценовой политики если:
 а) примеру снижения цен не последуют конкуренты
 б) чувствительность рынка к ценам очень низкая
 в) отдельные сегменты рынка от применения новой продукции даже при высокой цене получают экономию на издержках, лучше удовлетворяют свои потребности
 г) фирма имеет репутацию лидера в качестве

3. Снятие сливок может стать целью ценовой политики если:
 а) товар производится корпоративно и трудно определить структуру и уровень издержек производства
 б) отдельные сегменты рынка от применения новой продукции даже при высокой цене получают экономию на издержках, лучше удовлетворяют свои потребности
 в) фирма имеет репутацию лидера в качестве
 г) есть возможность снижать издержки производства и реализации в результате расширения объемов

4. Мероприятия на этапе сбора исходной информации для разработки ценовой политики и стратегии:
 а) оценка затрат производства и сбыта продукции
 б) определение потенциальных покупателей продукции
 в) сегментный анализ рынка
 г) уточнение финансовых целей предприятия
 д) анализ конкуренции предприятия в условиях конкретного рынка

5. Мероприятия на этапе стратегического анализа для разработки ценовой политики и стратегии:
 а) оценка затрат производства и сбыта продукции
 б) определение потенциальных конкурентов продукции
 в) анализ конкуренции предприятия в условиях конкретного рынка
 г) уточнение финансовых целей предприятия
 д) финансовый анализ деятельности предприятия

6. Существуют ценовые стратегии:

- а) падающего лидера
- б) содействия покупкам
- в) цен массовых закупок
- г) нестабильных, меняющихся цен
- д) детерминированных цен

7. Относительная доля прибыли в цене товара начинает снижаться на фазе _____

8. Соотнести цели ценовой политики и условия их постановки

1.дальнейшее существование фирмы	а) товар производится корпоративно и трудно определить структуру и уровень издержек производства
2.краткосрочная максимизация	б) сегменты рынка даже при высокой цене получают экономию на издерж-

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

оборота	как от применения новой продукции, лучше удовлетворяют свои потребности
3.максимальное увеличение сбыта	в) у предприятия избыточные мощности, наблюдается интенсивная конкуренция на рынке, изменились спрос и предпочтения потребителей
4.«снятие сливок»	г) чувствительность рынка к ценам очень велика; можно снижать издержки в результате расширения объемов производства; примеру снижения цен не последуют конкуренты

9. Соотнести цели ценовой политики и действия предприятия

1.дальнейшее существование фирмы	а) цены на продукцию снижаются до минимально допустимого уровня, повышается доля участия на рынке, фирма добиваясь по мере роста выпуска продукции снижения издержек единицы товара, сможет продолжать снижать цены на этой основе
2.краткосрочная максимизация прибыли	б) Установление комиссионных для посредников, связанных с объемом сбыта
3.краткосрочная максимизация оборота	в) определяются предварительный спрос и предварительные издержки по каждой цене (ценовой альтернативе), затем из этих альтернатив выбирается та, которая позволит достичь цели. Предполагается, что заранее известны спрос и издержки производства
4.максимальное увеличение сбыта	г) снижение цен для продолжения производства, ликвидации запасов

10. Соотнести виды ценовых стратегий и условия их применения

1.высоких цен	а) затраты в расчете на единицу продукции быстро сокращаются с ростом объема продаж
2.высоких цен	б) имеется круг покупателей, которые предъявят спрос на дорогой товар
3.низких цен	в)необходимо избежать банкротства
4.низких цен	г) новый товар, по которому у фирмы нет перспективы долгосрочного массового сбыта

Вариант 2.

1. Премияльной ценовой стратегии соответствуют:

- а) высокое качество
- б) высокая цена
- в) среднее качество
- г) средняя цена
- д) низкое качество
- е) низкая цена

2. Ценовой стратегии обмана соответствуют:

- а) высокое качество

- б) высокая цена
- в) среднее качество
- г) средняя цена
- д) низкое качество
- е) низкая цена

3. Стратегии ценовых преимуществ соответствуют:

- а) высокое качество
- б) высокая цена
- в) среднее качество
- г) средняя цена
- д) низкое качество
- е) низкая цена

4. Стратегии дешевых товаров соответствуют:

- а) высокое качество
- б) высокая цена
- в) среднее качество
- г) средняя цена
- д) низкое качество
- е) низкая цена

5. Все цели ценовой политики должны служить достижению доминирующей цели - долгосрочной максимизации _____

6. Соотнести цели ценовой политики и действия предприятия

1. краткосрочная максимизация прибыли	а) установление максимально высокой цены на товары-новинки, значительно выше цены производства. Как только сбыт по данной цене сокращается, фирма снижает цену, чтобы привлечь к себе следующий слой клиентов, достигая тем самым в каждом сегменте целевого рынка максимально возможного оборота
2. краткосрочная максимизация оборота	б) установление высокой цены на товар, для покрытия высоких издержек, связанных с повышением качества, и затрат на проводимые для этих целей НИР и ОКР
3. «снятие сливок»	в) для посредников устанавливается процент комиссионных от объема сбыта. В долгосрочной перспективе может обеспечить максимальную прибыль и долю участия в рынке
4. лидерство в качестве	г) определяются предварительный спрос и предварительные издержки по каждой цене, затем из них выбирается позволяющая достичь цели

7. Соотнести виды ценовых стратегий и фазы жизненного цикла товара

1. высоких цен	а) на всех, кроме упадка
2. низких цен	б) в конце
3. средних цен	в) начальной стадии
4. льготных цен	г) на любой

8. Соотнести основные элементы и этапы разработки ценовой политики и стратегии

1.сбор исходной информации	а) сегментный анализ рынка
2.сбор исходной информации	б) окончательная ценовая стратегия
3.стратегический анализ	в) уточнение финансовых целей предприятия
4.стратегический анализ	г) определение потенциальных покупателей
5.формирование стратегии	д) финансовый анализ

9. Соотнести основные элементы и этапы разработки ценовой политики и стратегии

1.сбор исходной информации	а) окончательная ценовая стратегия
2.сбор исходной информации	б) оценка влияния государственного регулирования
3.стратегический анализ	в) оценка затрат
4.стратегический анализ	г) анализ конкуренции
5.формирование стратегии	д) определение потенциальных конкурентов

10. Соотнести фазу жизненного цикла товара и состояние производственных мощностей

1.внедрение	а) недозагруженность
2.рост	г) значительный избыток
3.зрелость	б) дефицит
4.упадок	в) некоторый избыток

Вариант 3.

1. В последние десятилетия широкое распространение получила:

- а) ценовая конкуренция
- б) неценовая конкуренция
- в) убыточная конкуренция
- г) производительная конкуренция

2. Цель ценовой политики - дальнейшее существование фирмы является:

- а) краткосрочной
- б) среднесрочной
- в) долгосрочной
- г) бессрочной

3. Поведение покупателя на фазе зрелости товара:

- а) инертен
- б) контингент покупателей расширяется
- в) склонен к повторным многократным покупкам
- г) хорошо знает товар и его конкурентов

4. Снижением уровня цен характеризуется фаза:

- а) внедрения
- б) роста
- в) зрелости
- г) упадка

5. Дифференциация цен характерна для фазы:

- а) внедрения

- б) роста
- в) зрелости
- г) упадка

6. _____ цена определяется на договорной основе в результате переговоров между покупателем и продавцом

7. Соотнести факторы и мотивы влияющие на цену новых товаров

1.стоимостные	а) география распределения
2.потребителей	б) точки окупаемости
3.конкурентные	в) сопоставимость товаров
4.рыночные	г) конкурентные действия

8. Соотнести факторы и мотивы влияющие на цену новых товаров

1.стоимостные	а) престижность товара
2.потребителей	б) наличие сервисного обслуживания
3.конкурентные	в) интеграция с другой продукцией
4.рыночные	г) доля рынка и положение конкурентов

9. Соотнести фазу жизненного цикла товара и уровень цен

1.внедрение	а) дифференцированы, устанавливается структура цен
2.рост	б) снижаются в ходе конкуренции
3.зрелость	в) дифференцированы, затем снижаются, в конце фазы возможен рост
4.упадок	г) высокие

10. Соотнести фазу жизненного цикла товара и уровень прибыли

1.внедрение	а) высокая
2.рост	б) дифференцирована, затем снижается
3.зрелость	в) дифференцирована
4.упадок	г) низкая

Кейс-задание №1

Две фирмы: ЗАО «Старомеханический Завод» (далее — СМЗ) и ОАО «Зарубежный Автоматизэйшн» (далее — ЗАМ) работают на малороссийском рынке и изготавливают деталь, используемую при ремонте автомобилей. Сегодня эти две компании поделили российский рынок — каждая удерживает 50%. Изготавливаемые детали имеют одинаковые качество и цену. Производственные мощности обеих компаний расположены в окрестностях Мариуполя.

Однако компании радикально различаются по структуре издержек. «Зарубежный Автоматизэйшн» имеет полностью автоматизированное и весьма капиталоемкое производство. А «Старомеханический Завод» — неавтоматизированное производство с большой долей ручного труда. Ежемесячные отчеты о финансовых результатах компаний выглядят следующим образом (см. таблицу 1). Таблица 1. Исходная ситуация (в у.е.)

Показатели	«Зарубежный Автоматизэйшн»	«Старомеханический Завод»
------------	----------------------------	---------------------------

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Продажи, шт.	5000	5000
Цена за штуку	10	10
Выручка	50000	50000
Удельные переменные издержки	2,5	5,5
Постоянные издержки (за месяц)	35000	20000
Удельные постоянные издержки	$7 = 35000 : 5000$	$4 = 20000 : 5000$
Полные удельные издержки	$2,5 + 7 = 9,5$	$5,5 + 4 = 9,5$
Полные затраты	$9,5 \times 5000 = 47500$	$9,5 \times 5000 = 47500$
Прибыль	$50000 - 47500 = 2500$	$50000 - 47500 = 2500$

Обе компании рассматривают способы увеличения прибылей. Один из них — начать продавать свою продукцию значительному по размерам, но сравнительно малообеспеченному (или экономному) сегменту покупателей, которых в данный момент никто не обслуживает. Потенциальная емкость данного сегмента — 2000 штук в месяц. Таким образом, у фирмы, захватившей этот сегмент, продажи в натуральном выражении вырастут на 40%. Единственная проблема — в данном сегменте потребители будут покупать детали по цене не выше 8.50 у. е. за штуку, т.е. на 15% ниже цены на рынке и на 1 у. е. ниже полных издержек производства в настоящий момент. «Как можно продавать по цене ниже себестоимости»? — возмущается начальник ПЭО с многолетним стажем работы на «Старомеханическом Заводе».

Вопрос 1: Допустим, обе компании смогут без дополнительных издержек сегментировать рынок (то есть начать продавать детали экономному сегменту с 15%-ной скидкой, при этом не подрывая свои продажи по полной цене обеспеченным покупателям). Насколько каждая компания сможет нарастить прибыли, если увеличит продажи (в штуках): а) на 20%, то есть захватив половину экономного сегмента?

б) на 40%, захватив весь экономный сегмент?

Должны ли компании (одна или обе) использовать данную возможность увеличить прибыли?

Ответ:

Вопрос	Логика ответа	«Зарубежный Автоматизэйшн»	«Старомеханический Завод»
а) на 20%?	Прирост прибыли ($\Delta\pi$) вычисляется через маржинальную прибыль на единицу продукции в дополнительной партии ($a\pi$)	$a\pi = 8,5 - 2,5 = 6$ $\Delta\pi = 6 \times 1000 = 6000$	$a\pi = 8,5 - 5,5 = 3$ $\Delta\pi = 3 \times 1000 = 3000$
б) на 40%?		$a\pi = 8,5 - 2,5 = 6$ $\Delta\pi = 6 \times 2000 = 12000$	$a\pi = 8,5 - 5,5 = 3$ $\Delta\pi = 3 \times 2000 = 6000$
Вывод		ДА	ДА

Вывод: Обе компании будут рады «отхватить» даже половину экономного сегмента, не говоря уже о счастье завладеть им целиком.

Вопрос 2: Что делать, если ни СМЗ, ни ЗАМ не смогут эффективно сегментировать рынок, и обе фирмы будут вынуждены установить единую цену для всех покупателей (то есть 8,50 у. е. как для экономного сегмента, так и для обеспеченных покупателей).

а. Посчитайте БОП (безубыточный объем продаж) для каждой из компаний, если цена будет снижена до 8.50 у. е.

б. Насколько вырастут прибыли каждой компании, если ее продажи увеличатся на 40% (в штуках)?

Внимание: БОП (безубыточный объем продаж) в данном случае предполагает, что компания должна получать прежние, а не нулевые, прибыли.

Безубыточный объем продаж встречается на практике чаще, чем классический CVP-анализ. В жизни он водится, в учебниках — не всегда. Это вариант точки целевой прибыли в динамике: при изменениях факторов прибыль сохраняется на прежнем уровне. Безубыточный объем продаж предполагает, что компания при изменениях должна получать прежние прибыли, а не нулевые. Например, старый станок заменен на более высокопроизводительный и дорогой. Естественно, возникает вопрос, насколько надо увеличить выпуск, чтобы «отбить затраты»?

Ответ:

Вопрос	Логика ответа	«Зарубежный Автоматизэйшн»	«Старомеханический Завод»
а. БОП	Вычисляется через равенство маржинальных прибылей до и после изменений	$\mu\text{л (до)} = 7,5 \times 5000 = 37500$ $\mu\text{л (после)} = 6 \times Q$ $Q = 6250$ $\mu\text{л (после)} = 7,5 \times 5000 = 37500$	$\mu\text{л (до)} = 4,5 \times 5000 = 22500$ $\mu\text{л (о}\xi\text{рл}\epsilon) = 3 \times Q$ $Q = 7500$
б. Рост выпуска на 40%	Прирост прибыли ($\Delta\pi$) вычисляется как разница маржинальных прибылей до и после изменений	$\mu\text{л (после)} = 6 \times 7000 = 42000$ $\mu\text{л} = 42000 - 37500 = 4500$	$\mu\text{л (после)} = 4,5 \times 5000 = 22500$
Вывод		ДА	НЕТ

Это и называется конкурентоспособностью структуры затрат с меньшими средними переменными затратами. «Зарубежный Автоматизэйшн» выдержит понижение цен, а «Старомеханический Завод» — нет. Демпинг (игра на понижение цен) — удел фирм с низкими переменными издержками. Постоянные затраты здесь ни при чем.

Вопрос 3: Пока компании думали, на их рынок вторгся сильный конкурент — «Автомобильный завод». Он легко захватил полрынка, торгуя такими же деталями по 9 у.е. Нам придется вернуться в исходную ситуацию и проанализировать надежность СМЗ и ЗАМ. Обе фирмы потеряли половину своих продаж (в штуках). Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2. Ситуация после вторжения «супостата» (в у.е.)

Показатели	«Зарубежный Автоматизэйшн »	«Старомеханический Завод»
Продажи, шт.	2500	2500

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
 Программа прикладного бакалавриата
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
 Форма обучения: очная, заочная
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Цена за штуку, у. е.	9	9
Выручка	22500	22500
Удельные		
переменные	2,5	5,5
издержки		
Постоянные издержки (за месяц)	35000	20000
Удельные		
постоянные	$14 = 35000 : 2500$	$8 = 20000 : 2500$
издержки		
Полные удельные издержки	$2,5 + 14 = 16,5$	$5,5 + 8 = 13,5$
Полные затраты	$16,5 \times 2500 = 41250$	$13,5 \times 2500 = 33750$
Прибыль	$22500 - 41250 = -18750$	$22500 - 33750 = -11250$

Конечно, обе компании в убытках, но перенести их, пожалуй, легче «Старомеханическому Заводу». Это мы и называем надежностью структуры затрат с меньшими постоянными затратами.

Вопрос 4: Утро. Вторжение «Автомобильного завода» оказалось кошмарным сном. При условии, что ни одна компания не сможет сегментировать рынок, какие рекомендации вы дадите каждой компании относительно данной возможности?

Ответ: «Зарубежный Автоматизэйшн» стоит снизить цену, а «Старомеханическому Заводу» — нет. ЗАМ имеет все шансы выиграть ценовую конкуренцию в связи с более низкими переменными затратами.

Проанализировав ситуацию, ЗАМ решил воспользоваться возможностью продавать детали новому сегменту и снизил цены на 15%. Его продажи выросли до 7000 штук в месяц по цене 8.50 у. е. С запозданием СМЗ также был вынужден снизить цены, чтобы сохранить своих покупателей. Руководство СМЗ считает, что если бы они не снизили свои цены, то потеряли бы 60% продаж. К сожалению, после снижения цены СМЗ работает в убыток.

Кейс-задание №2

Итак, две фирмы: ЗАО «Старомеханический Завод» (далее — СМЗ) и ОАО «Зарубежный Автоматизэйшн» (далее — ЗАМ) работают на малороссийском рынке и изготавливают деталь, используемую при ремонте автомобилей. Сегодня эти две компании поделили российский рынок — каждая удерживает 50%. Изготавливаемые детали имеют одинаковые качество и цену. Производственные мощности обеих компаний расположены в окрестностях Мариуполя.

Однако компании радикально различаются по структуре издержек. «Зарубежный Автоматизэйшн» имеет полностью автоматизированное и весьма капиталоемкое производство. А «Старомеханический Завод» — неавтоматизированное производство с большой долей ручного труда.

Ежемесячные отчеты о финансовых результатах компаний выглядят следующим образом (см. таблицу 1). Таблица 1. Исходная ситуация (в у.е.)

Показатели	«Зарубежный тизэйшн»	Автомобильный «Старомеханический Завод»
Продажи, шт.	5000	5000
Цена за штуку	10	10
Выручка	50000	50000
Удельные переменные издержки	2,5	5,5
Постоянные издержки (за месяц)	35000	20000
Удельные постоянные издержки	$7 = 35000 : 5000$	$4 = 20000 : 5000$
Полные удельные издержки	$2,5 + 7 = 9,5$	$5,5 + 4 = 9,5$
Полные затраты	$9,5 \times 5000 = 47500$	$9,5 \times 5000 = 47500$
Прибыль	$50000 - 47500 = 2500$	$50000 - 47500 = 2500$

Обе компании рассматривают способы увеличения прибылей. Один из них — начать продавать свою продукцию значительному по размерам, но сравнительно малообеспеченному (или экономному) сегменту покупателей, которых в данный момент никто не обслуживает. Потенциальная емкость данного сегмента — 2000 штук в месяц. Таким образом, у фирмы, захватившей этот сегмент, продажи в натуральном выражении вырастут на 40%. Единственная проблема — в данном сегменте потребители будут покупать детали по цене не выше 8.50 у. е. за штуку, т.е. на 15% ниже цены на рынке и на 1 у. е. ниже полных издержек производства в настоящий момент. «Как можно продавать по цене ниже себестоимости»? — возмущается начальник ПЭО с многолетним стажем работы на «Старомеханическом Заводе».

Вопрос 1: Было ли решение «Старомеханического завода» снизить цены финансово обоснованным? Допустим, если СМЗ решит полностью уйти с этого рынка, он сможет сократить постоянные издержки вдвое. Например, отказаться от аренды помещений, земли и прочих расходов. Остальные 50% постоянных издержек составляет обслуживание банковского кредита на приобретение оборудования, имеющего нулевую ликвидационную стоимость. Рассчитайте и сравните прибыли при разных вариантах.

Ответ:

Положение после снижения цены:

$$\mu\text{л (до)} = 4,5 \times 5000 = 22500$$

$$\mu\text{л (после)} = 3 \times 5000 = 15000$$

$$FC = 20000, \pi = -5000.$$

Альтернативный вариант: цену не снижать, но потерять часть рынка:

$$\mu\text{л (до)} = 4,5 \times 5000 = 22500$$

$$\mu\text{л (после)} = 4,5 \times 2000 = 9000$$

$$FC = 20000, \pi = -11000.$$

Следовательно, снижение цены выгодно в краткосрочном периоде.

При уходе с рынка $\pi = -10000$. Следовательно, следует остаться и снизить цену, хотя производство и будет убыточным: $FC = 20000, \pi = 15000 - 20000 = -5000$.

К счастью, менеджеры «Старомеханического Завода» прочли книгу Майкла Портера «Конкурентные преимущества» и решили проанализировать, как работает вся цепочка создания стоимости. В результате анализа рынка они выяснили, что по крайней мере 3500 деталей ежемесячно покупается водителями, которые потом должны самостоятельно переделывать данную деталь, чтобы она лучше подходила под их марку машины: а именно под «Волгу». Таким образом, на рынке существует возможность выпускать специализированный вариант детали для данной категории водителей. И хотя издержки производства на СМЗ повысятся, дополнительные издержки все равно будут меньше, чем в настоящее время водители расходуют на переделку детали.

Для производства специализированных деталей СМЗ должен будет инвестировать дополнительный капитал, плата за который составит 3000 у.е. в месяц.

Вопрос 2: Чтобы выпускать специализированных детали, СМЗ должен будет купить новое оборудование и новое здание, что будет стоить 23000 у.е. постоянных издержек в месяц вместо 20000 у. е. в месяц. Руководство завода убеждено, что они смогут продавать специализированные детали на 6 у.е дороже, чем обычные детали (т.е. по 16 у.е.), однако удельные переменные издержки вырастут на 3,00 у. е. в месяц. Выгодно ли будет для СМЗ сосредоточиться на выпуске только специализированных деталей?

Ответ: $FC = 23000, \pi = (16-8,5) \times 3500 - 23000 = 3250$. Да, изготовление только специализированных деталей выгодно, так как прибыль увеличится на $3250 - 2500 = 750$ у. е.

Вопрос 3: Какое минимальное количество специализированных деталей должен продавать СМЗ в месяц, чтобы превысить прибыли, которые он зарабатывает в настоящее время как изготовитель типовых деталей? Помните? Это мы называли безубыточным объемом продаж.

Ответ: $FC = 23000, \pi = (16-8,5) \times Q - 23000 = 2500$. $Q=3400$.

Вопрос 4: Насколько вырастут прибыли «Старомеханического Завода» как изготовителя специализированных деталей, если он будет продавать 3500 штук в месяц по цене 16 у.е за одну шт. ?

Ответ: $3250 - 2500 = 750$.

Примерный перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Место и роль цен в хозяйственном механизме.
2. Концепции цены.
3. Состав, структура и уровень цен.
4. Сущность цены, основные тенденции и факторы определяющие ее величину.
5. Виды цен, их особенности и взаимосвязь.
6. Методы включения НДС и акцизов в цену.
7. Наценки торгово-сбытовых организаций и их учет в ценах.
8. Эластичность предложения.
9. Правила дифференцирования функций.
10. Понятие дисциплины цен
11. Основные формы контроля за ценами.
12. Принципы ценообразования.
13. Взаимосвязь принципов и методов ценообразования.
14. Необходимость и возможность государственного регулирования цен.

15. Точка нулевой прибыли.
16. Сущность издержек производства.
17. Закон убывающей отдачи и его применение при анализе издержек.
18. Классификация издержек.
19. Кривая спроса, кривая предложения.
20. Эластичность спроса и предложения.
21. Эластичность спроса по цене и по доходу
22. Методы тестирования цен.
23. Область применения отдельных методов ценообразования.
24. Методы прогнозирования и планирования цен.
25. Параметрические методы ценообразования.
26. Методы определения цен.
27. Определение цен на основе издержек производства.
28. Классификация издержек.
29. Себестоимость, методы расчета.
30. Оценка издержек производства и коммерческих расходов в рыночных условиях ценообразования.
31. Влияние издержек на цены.
32. Перекрестная эластичность спроса
33. Границы относительной самостоятельности цены
34. Свойства эластичности, ее практическое применение в ценообразовании
35. Рентабельность: сущность, виды и методы расчета.
36. Себестоимость как исходная база цены.
37. Рыночное равновесие: понятие и виды.
38. Влияние спроса и предложения на цены
39. Монопольное ценообразование.
40. Олигополистическое ценообразование.
41. Методы ценообразования на экспортируемые и импортируемые товары.
42. Ценовая политика во внешнеэкономической деятельности

Примерный перечень заданий для экзамена

Задача №1

Определите, оптовую цену закупки кондиционеров, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 12600 руб.;
- издержки обращения посредника – 2300 руб.;
- рентабельность, планируемая посредником – 10%;
- НДС для посредника – 18 %.

Задача №2

Определите, оптовую цену закупки кондиционеров, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 15600 руб.;
- издержки обращения посредника – 4300 руб.;
- рентабельность, планируемая посредником – 15%;
- НДС для посредника – 18 %.

Задача №3

Определите, оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:

- свободная отпускная цена изготовителя – 4500 руб. за единицу;
- ставка акциза – 20 %;
- ставка НДС – 18 %.

Задача №4

Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене продукции составляла 10 %, доля затрат на заработную плату – 46%. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18%, ставки заработной платы вырастут на 5 %. На сколько процентов вырастет цена продукции.

Задача №5

Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене продукции составляла 40 %, доля затрат на заработную плату – 36%. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 30%, ставки заработной платы вырастут на 20 %. На сколько процентов вырастет цена продукции.

Задача № 6

Себестоимость услуги по установке кондиционера равна 2600 руб., приемлемая рентабельность – 20 %; НДС – 20 %; акциз- 10 %. Устроит ли Вас отпускная цена на установку кондиционера в размере 3000 руб.?

Задача № 7

Себестоимость выпуска кондиционера равна 9000 руб. за единицу., минимальная приемлемая для производства рентабельность -20 %, ставка НДС – 18 %, ставка акциза – 20 %. Определите, минимальную приемлемую отпускную цену кондиционера.

Задача № 8

Определите возможное изменение выручки от реализации в результате повышения цены кондиционера на 15%, если коэффициент эластичности спроса кондиционеров равен 2,5.

Задача № 9

Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 1 руб., если текущая цена товара 10 руб., планируемый объем производства 500 тыс. штук. Показатель эластичности спроса по цене 1,8.

Задача № 10

Цеховая себестоимость одной тонны колбасы «Докторской» в/с – 198600 руб., Общепроизводственные расходы составляют 45600 руб., коммерческие расходы составляют 5% от производственной себестоимости колбасных изделий. Нормативная рентабельность продукции составляет 12 %. НДС – 10%. Рассчитайте оптовую цену и отпускную цену с учетом НДС одной тонны колбасы «Докторской» в/с.

Задача № 11

Цеховая себестоимость одной тонны колбасы «Молочной» 1 с – 178600 руб., Общепроизводственные расходы составляют 43600 руб., коммерческие расходы составляют 5% от производственной себестоимости колбасных изделий. Нормативная рентабельность продукции составляет 11 %. НДС – 10%. Рассчитайте розничную цену одной тонны колбасы «Молочной» 1 сорта.

Задача № 12

Цеховая себестоимость одной тонны колбасы «Докторской» в/с – 215600 руб., Общепроизводственные расходы составляют 34600 руб., коммерческие расходы составляют 8% от производственной себестоимости колбасных изделий. Нормативная рентабельность 1 т продукции составляет - 10 %, НДС – 10%. Рассчитайте оптовую цену, отпускную цену с учетом НДС и розничную цену одной тонны колбасы «Докторской» в/с.

Задача № 13

38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит»
Программа прикладного бакалавриата
Рабочая программа дисциплины
Дисциплина: Б1.В.15 Ценообразование
Форма обучения: очная, заочная
Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года
Обновлена на 2023/2024 учебный год

Определите возможное изменение выручки от реализации в результате повышения цены мясных консервов на 17%, если коэффициент эластичности спроса на мясные консервы равен 2.

Задача № 14

Определите, выгодно ли производителю снизить цену на жир пищевой топленый на 10 руб., если текущая цена жира пищевого топленого 210 руб., планируемый объем производства 500 т. Показатель эластичности спроса по цене 1,8