

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	5
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	5
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП	5
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	9
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	11
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	20
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	20
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	21
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	21

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена, разработанной в соответствии с ФГОС СПО

ФГОС СПО	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (приказ Минобрнауки России от 19.07.2023 г. № 548)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения междисциплинарного курса «Ценообразование в торговой деятельности» является формирование у обучающихся целостного представления об организации ценообразования в торговой деятельности, особенностях формирования цен на факторы производства, формах и методах государственного регулирования.

Междисциплинарный курс «Ценообразование в торговой деятельности» относится к профессиональному модулю ПМ.02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли».

В результате освоения междисциплинарного курса обучающийся должен иметь:

Практический опыт (навыки):

- проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
- применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
- разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.

Умения:

- обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги;
- работать с информационной базой данных
- анализировать текущую рыночную конъюнктуру.
- применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- развивать идеи до бизнес-предложений;
- оценивать риски, связанные с бизнесом;
- анализировать бизнес-концепции;
- предлагать идеи для дальнейшего развития;
- применять методы принятия оптимальных решений;
- использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;

Знания:

- порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
- видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;
- методов оценки конкурентной среды.
- норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- роли и значения бизнес-плана;
- основных функций бизнес-плана;
- классификации основных типов бизнес-планов;
- методологии и процессов развития бизнес-идеи;
- порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.

Результатом освоения междисциплинарного курса, в соответствии с рабочей программой

воспитания, является формирование у обучающихся следующих личностных результатов обучения:

ГВ 8В. Осознанно проявляющий гражданскую активность в социальной и экономической жизни Свердловской области РФ;

ПВ 5В. Осознанно проявляющий неравнодушное отношение к выбранной профессиональной деятельности, постоянно совершенствуется, профессионально растет, прославляя свою специальность;

ДНВ 6В. Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности специальности, знающий и соблюдающий правила и нормы профессиональной этики;

ЭВ 6В. Используемый возможности художественной и творческой деятельности в целях саморазвития и реализации творческих способностей, в том числе в профессиональной деятельности;

ПТВ 1. Понимающий профессиональные идеалы и ценности, уважающий труд, результаты труда, трудовые достижения российского народа, трудовые и профессиональные достижения своих земляков, их вклад в развитие своего поселения, края, страны.

ПТВ 2. Участвующий в социально значимой трудовой и профессиональной деятельности разного вида в семье, образовательной организации, на базах производственной практики, в своей местности.

ПТВ 3. Выражающий осознанную готовность к непрерывному образованию и самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности.

ПТВ 4. Понимающий специфику профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества.

ПТВ 5. Ориентированный на осознанное освоение выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и общества.

ПТВ 6. Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляющий уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий позитивный образ и престиж своей профессии в обществе.

ПТВ 7В. Применяющий знания о нормах выбранной специальности, всех ее требований и выражающий готовность реально участвовать в профессиональной деятельности в соответствии с нормативно-ценностной системой;

ПТВ 8В. Готовый к освоению новых компетенций в профессиональной отрасли;

ПТВ 9В. Обладающий опытом использования в профессиональной деятельности современных информационных технологий и производственных программ с целью осуществления различного рода финансово-экономических операций, в том числе связанных с материальными и нематериальными потоками и ресурсами;

ЭКВ 3. Применяющий знания из общеобразовательных и профессиональных дисциплин для разумного, бережливого производства и природопользования, ресурсосбережения в быту, в профессиональной среде, общественном пространстве.

ЭКВ 4. Имеющий и развивающий опыт экологически направленной, природоохранной, ресурсосберегающей деятельности, в том числе в рамках выбранной специальности, способствующий его приобретению другими людьми

ЭКВ 5В. Ответственно подходящий к рациональному потреблению энергии, воды и других природных ресурсов в жизни в рамках обучения и профессиональной деятельности;

ЦНП 1. Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.

ЦНП 2. Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности.

ЦНП 3. Демонстрирующий навыки критического мышления, определения достоверности научной информации, в том числе в сфере профессиональной деятельности.

ЦНП. 4 Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ЦНП 6. Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания,

исследовательской и профессиональной деятельности

ЦНП 7В. Обладающий опытом участия в научных, научно-исследовательских проектах, мероприятиях, конкурсах в рамках профессиональной направленности специальности;

ЦНП 8В. Обладающий знаниями финансовой грамотности, умением поиска, учета, контроля, анализа и обработки данных, в том числе с помощью информационных технологий

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 6						
Зачет с оценкой	88	78	26	52	10	0

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП

В результате освоения ООП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС СПО.

Общие компетенции (ОК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
---------------------------------	-----------------------------------

<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части - определять этапы решения задачи - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы - составлять план действия - определять необходимые ресурсы - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах - реализовывать составленный план - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях - методы работы в профессиональной и смежных сферах - структуру плана для решения задач - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
<p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять задачи для поиска информации - определять необходимые источники информации - планировать процесс поиска - структурировать получаемую информацию - выделять наиболее значимое в перечне информации - оценивать практическую значимость результатов поиска - оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач - использовать современное программное обеспечение - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности - приемы структурирования информации - формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств

<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности - применять современную научную профессиональную терминологию - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности - определять источники финансирования <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание актуальной нормативно-правовой документации - современная научная и профессиональная терминология - возможные траектории профессионального развития и самообразования - основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности - правила разработки бизнес-планов - порядок выстраивания презентации - кредитные банковские продукты
<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать работу коллектива и команды - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности - основы проектной деятельности
<p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - особенности социального и культурного контекста; - правила оформления документов и построения устных сообщений

<p>ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдать нормы экологической безопасности; - определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства - организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности - основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности
<p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на профессиональные темы, понимать тексты на базовые профессиональные темы - участвовать в диалогах на профессиональные темы - строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности - кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные общеупотребительные глаголы (профессиональная лексика) - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
<p>организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)</p>	
<p>ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий</p>	<p>Практический опыт (навыки):</p> <ul style="list-style-type: none"> - проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.

<p>ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках</p>	<p>Практический опыт (навыки):</p> <ul style="list-style-type: none"> - установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать текущую рыночную конъюнктуру. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; - методов оценки конкурентной среды.
<p>ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>Практический опыт (навыки):</p> <ul style="list-style-type: none"> - применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; - использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; - разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; - развивать идеи до бизнес-предложений; - оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; - оценивать риски, связанные с бизнесом; - анализировать бизнес-концепции; - предлагать идеи для дальнейшего развития; - применять методы принятия оптимальных решений; - находить аргументы в пользу идей; - принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; - обосновывать и оценивать цели и ценности; - представлять идеи, дизайн, видения и решения; - применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; - использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; - создавать деловые электронные презентации. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; - роли и значения бизнес-плана; - основных функций бизнес-плана; - классификации основных типов бизнес-планов; - методологии и процессов развития бизнес-идеи; - порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов				
	Наименование темы	Всего	Контактная работа (по уч.зан.)	Самост.	Контроль

		часов	Лекции	Лабораторные	Практические занятия	работа	самостоятельной работы
Семестр 6		88					
Тема 1.	Цена как экономическая категория (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)	6	2		4		
Тема 2.	Методы ценообразования (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)	14	2		12		
Тема 3.	Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)	12	2		10		
Тема 4.	Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)	8	2		6		
Тема 5.	Торговая надбавка и методы ее определения (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)	8	4		4		
Тема 6.	Политика цен и стратегия ценообразования (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)	10	2		4	4	

Тема 7.	Методы ценового стимулирования продаж (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)	8	2		4	2	
Тема 8.	Ценообразование во внешнеэкономической деятельности (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)	12	6		4	2	
Тема 9.	Налоги и ценообразование (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)	10	4		4	2	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1	Тест №1	Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Задания открытой формы требуют написание собственного ответа. Оценивается знание изученного материала. Количество вопросов 20.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 2	Тест №2	Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Задания открытой формы требуют написание собственного ответа. Оценивается знание изученного материала. Количество вопросов 20	Оценивается от 2 до 5 баллов

Тема 3	Письменный опрос №1	Задания открытой формы требуют написание собственного ответа. Оценивается знание изученного материала. Количество вопросов - 5.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 4	Письменный опрос №2	Задания открытой формы требуют написание собственного ответа. Оценивается знание изученного материала. Количество вопросов - 5.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 5	Письменный опрос №3	Задания открытой формы требуют написание собственного ответа. Оценивается знание изученного материала. Количество вопросов - 5.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 6	Практические задания 1-2	Выполнение практического задания	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 7	Практические задания 3-4	Выполнение практического задания	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 8	Практические задания 5-6	Выполнение практического задания	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 9	Практические задания 7-10	Выполнение практического задания	Оценивается от 2 до 5 баллов
Промежуточная аттестация (Приложение 5)			
6 семестр (ЗаО)	Билет к дифференцированному зачету	Билет состоит из трех вопросов: 1 теоретический вопрос, 2 тестовое задание, 3 практическое задание. Количество билетов - 25	Оценивается от 2 до 5 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ООП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин (предметов) и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

Тема 1. Цена как экономическая категория (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Понятие цены

Теоретические

концепции цены. Виды и функции цен. Конкурентные и монопольные цены. Особенности формирования цен на факторы производства. Состав и структура цены. Формы и методы государственного регулирования.

Тема 2. Методы ценообразования (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Товарная и ценовая политика

предприятия. Механизм установления

цены. Затратные методы ценообразования.

Определение цены с ориентацией на спрос.

Определение цены с ориентацией на

конкуренцию. Особенности

ценообразования на новые товары и

научно-техническую продукцию.

Тема 3. Основные ценообразующие факторы,

учитываемые при формировании цен

торговых предприятий (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Структура рынка. Конкурентная среда.

Тип товара и эластичность

спроса. Ценность товара и прочие

факторы, влияющие на

ценообразование.

Тема 4. Особенности ценообразования в сфере

торговли, в том числе в электронной торговле (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Экономическое содержание торговой

услуги. Особенности ценообразования в

сфере услуг. Классификация торговых

Тема 5. Торговая надбавка и методы ее

определения (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Понятие, структура и регулирование

торговой надбавки (структура торговых надбавок, издержки обращения).

Затратное ценообразование. Рыночные

методы ценообразования. Методы

ценообразования с ориентацией на

покупателя.

Ценообразование с учетом

конкуренции. Прочие методы

ценообразования.

Тема 6. Политика цен и стратегия ценообразования (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Понятие политики цен. Принципы и методы формирования ценовой политики на предприятиях торговли.

Психологические аспекты ценообразования и основы принятия ценовых решений. Основные ценовые стратегии предприятий торговли.

Прочие элементы комплекса маркетинга и их влияние на цену. Оценка качества сервиса как основа формирования ценовой политики и стратегии торговых предприятий. Имидж торгового предприятия и репутация торгового персонала, их влияние на политику и стратегии ценообразования.

Тема 7. Методы ценового стимулирования продаж (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Понятие и цели ценового стимулирования продаж. Методы стимулирования продаж. Скидки и надбавки к цене. Причины и условия изменения текущих цен. Оценка ценовых решений в торговле.

Тема 8. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Внешнеторговые операции и ценообразование. Экспортно

- импортные цены.

Таможенные пошлины и тарифы. Порядок исчисления таможенных пошлин.

Экспортно - импортные цены.

Тема 9. Налоги и ценообразование (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Налоги в составе цены. Акцизы.

Налоговый

контроль за ценообразованием. Налог на добавленную стоимость.

Тема 1. Цена как экономическая категория (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Практическая работа №1 Выполнение заданий на определение форм и методов государственного регулирования.

Практическая работа №2 Решение задач на определение цены с учетом ее структуры.

Тема 2. Методы ценообразования (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Практическая работа №3 Выполнение заданий по определению товарной и ценовой политике предприятий.

Практическая работа №4 Решение задач на расчет цены изготовителя методом полных затрат

Практическая работа №5 Решение задач на расчет цены изготовителя методом стандартных полных затрат.

Практическая работа №6 Решение задач на расчет цены методом удельной цены.

Практическая работа №7 Решение задач на расчет цены агрегатным методом и методом регрессии

Практическая работа № 8 Решение задач по моделированию Товарной и ценовой политики предприятия.

Тема 3. Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен

торговых предприятий (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Практическая работа №9 Решение задач на определение коэффициента эластичности спроса от цены.

Практическая работа №10 Расчет цены методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса

Практическая работа №11 Решение задач на Определение эластичности спроса

Практическая работа №12 Решение задач на определение максимально допустимой цены на единицу

Практическая работа №13 Выполнение заданий на определение Ценности товара и факторов, влияющих на ценообразование.

Тема 4. Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)
Практическая работа №14 Решение задач на определение цены на отдельные виды торговых услуг:
Практическая работа №15 Расчет цен на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле
Практическая работа №16
Выполнение задач по классификации торговых наценок

Тема 5. Торговая надбавка и методы ее определения (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)
Практическая работа №17 Решение задач на расчет торговых надбавок
Практическая работа №18 Решение задач на определение структуры торговых надбавок, издержки обращения).

Тема 6. Политика цен и стратегия ценообразования (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)
Практическая работа №19 Решение задач на определение ценовой стратегии
Практическая работа №20 Решение задач на определение ценовой стратегии

Тема 7. Методы ценового стимулирования продаж (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)
Практическая работа №21 Решение задач на оценку целесообразности и эффективности ценовых мероприятий по стимулированию продаж.
Практическая работа №22
Решение задач на оценку целесообразности и эффективности ценовых мероприятий по стимулированию продаж. Решение задач на определение скидок от цены продаж и покупок.
Предложения скидок при разработке программы лояльности для постоянных покупателей

Тема 8. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)
Практическая работа № 23
Решение задач на Расчет эффективности сделки на основе экспортно -импортных цен
Практическая работа №24 Расчет импортных внешнеторговых цен.

Тема 9. Налоги и ценообразование (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Практическая работа №25

Решение задач на определение налогов и акцизов в составе цены.

Практическая работа №26 Расчет цены с

НДС по разным ставкам. Расчет суммы

НДС к возмещению/вычету из цены

поставки товара.

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 7. Методы ценового стимулирования

продаж (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Подготовка к аудиторным занятиям. Повторение лекционного материала.

Тема 8. Ценообразование во

внешнеэкономической деятельности (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Повторение лекционного материала. Подготовка к аудиторным занятиям

Тема 9. Налоги и ценообразование (ОК 01, ОК 03, ОК 07, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7 В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЭВ 6 В, ЭКВ 3, ЭКВ 4, ЭКВ 5 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7 В, ЦНП 8 В)

Подготовка к зачёту

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену

Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену

Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ

Не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося

Материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы

Не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы

Не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

2. Липсиц И. В. Цены и ценообразование [Электронный ресурс]:учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 160 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/559934>

3. Ямпольская Д. О. Цены и ценообразование [Электронный ресурс]:учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 231 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/579001>

4. Касьяненко Т. Г., Желтякова И. А., Михайлов А. И., Ефимова Н. Ф., Павлова Е. Е., Переверзев П. А., Пузыня Н. Ю., Синилина О. В., Маховикова Г. А. Цены и ценообразование [Электронный ресурс]:учебник и практикум для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 420 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/561232>

5. Овешникова Л.В., Сибирская Е.В. Ценообразование в цифровой экономике [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: КноРус, 2026. - 189 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/958965>

Дополнительная литература:

2. Лузина Т. В., Решетникова С. С. Ценообразование во внешней торговле [Электронный ресурс]:учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 278 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/564908>

3. Касьяненко Т. Г., Ефимова Н. Ф., Желтякова И. А., Михайлов А. И., Павлова Е. Е., Переверзев П. А., Синилина О. В., Маховикова Г. А. Ценообразование в отраслях экономики [Электронный ресурс]:учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 222 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/568541>

4. Липсиц И. В. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс]:учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 336 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/560526>

5. Маховикова Г. А., Лизовская В. В. Цены и ценообразование в коммерции [Электронный ресурс]:учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 193 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/558430>

6. Барабанов В.Ю., Соколова Е.С., Макарова Е.Б., Егорова Л.И., Прудникова А.А., Амурская М.А., Барабанов В.Ю., Соколова Е.С. Мировые цены и международное ценообразование [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2026. - 185 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/960286>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Консультант+. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

**7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к
дифференцированному зачету**

1. Что является основой цены товара (продукции)?
2. Как оценивается влияние закона стоимости на процесс создания стоимости в товарном производстве?
3. Как проявляется в рыночной экономике действие механизма цен, связанного с соотношением спроса и предложения?
4. Какую роль занимает цена в рыночных отношениях и что собой в целом представляет цена? Что включают в себя макроэкономические и микроэкономические государственные меры по регулированию цен?
5. Какое можно дать определение понятию рынка с точки зрения ценообразования?
6. В чем заключаются принципиальные отличия рыночного ценообразования от планового, централизованного установления цен?
7. Под воздействием каких факторов формируется динамика цен?
8. В каких основных специфических функциях проявляется экономическая сущность цены?
9. Что включает в себя методология ценообразования и какие существуют методы и принципы формирования цен?
10. Как формируются спрос и предложение на рынке и какие факторы влияют на величину спроса на товар и на величину предложения?
11. Каким образом устанавливается равновесная цена на рынке и какую зависимость показывает кривая спроса?
12. Каким образом устанавливается равновесная цена на рынке и какую зависимость показывает кривая предложения?
13. Как определяется равновесная (рыночная) цена и как ее изменение влияет на соотношение спроса и предложения товаров?
14. Что показывает эластичность спроса и предложения и каким образом можно измерить уровень эластичности спроса от цены?
15. Какие можно привести факторы макроэкономического и микроэкономического уровня, определяющие уровень и динамику цен?
16. В каких двух основных формах проявляется государственное регулирование цен?
17. Что означает ценовая и неценовая конкуренция в рыночных условиях и какие методы конкуренции при этом применяются?
18. В чем заключаются стратегический и тактический факторы, влияющие на формирование и динамику цен?
19. Как проявляется взаимосвязь установления цены с исследованиями маркетинга?
20. Что представляет собой система цен и какая существует зависимость между ценами при их формировании?
21. Какие применяются механизмы формирования цен в практике товарного производства?
22. Какие основные группы цен объединяет классификация цен?
23. Какой существует порядок разработки калькуляции себестоимости единицы продукции при обосновании конкретной цены и какие при этом применяются статьи затрат?
24. Какие классификации цен используются в маркетинге?
25. Какие виды скидок с установленных цен используются в ценообразовании?
26. Как производится оценка уровня цен?
27. Какие различаются формы ценовой дискриминации?

29. Как проводится расчет оценки реактивности экономической системы на изменение спроса с учетом количества
30. предприятий на разных типах (моделях) рынков?
31. Какие имеются особенности ценообразования на различных типах (моделях) рынков?
32. Как проводится расчет индекса потребительских цен товаров и услуг?
33. Как рассчитываются индексы фондового рынка?
34. Каковы основные цели государственного регулирования цен социальноориентированной национальной экономики?
35. Какими основными законодательными и правовыми нормативными актами определяются важнейшие направления государственной ценовой политики?
36. Когда в нашей стране была проведена либерализация цен и каковы ее результаты?
37. Какими способами и мерами государство может фиксировать цены, регулировать рыночные цены?
38. К чему сводится государственный контроль за ценами, что является основными нарушениями государственной дисциплины цен?
39. Каковы основные цели ценовой политики любого предприятия?
40. В чем состоит процесс установления величины цен товара?
41. Какие существуют основные методы ценообразования?
42. Какие основные взаимосвязанные этапы (блоки) необходимо определить и правильно реализовать в процессе ценообразования в целях установления окончательной цены продукции?
43. По каким основным причинам, учитывая результаты маркетинговых и ценовых исследований, предприятия проводят ценовые изменения товара?
44. Что представляет собой стратегия ценообразования?
45. В чем заключаются особенности ценовой стратегии предприятия?
46. Какие основные этапы включает исходная разработка стратегии ценообразования?
47. На каких основных подходах должна базироваться разработка ценовой стратегии предприятия?
48. Что включает осуществление этапов разработки ценовой политики и стратегии предприятия?

**7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки
дифференцированному зачету**

Тестовые задания

№ задания	Содержание задания	Правильный ответ
ОК 01: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам		
Задания закрытого типа		
1	Базисное условие цены FCA предполагает сдачу товара: а) в порту назначения б) в порту отправления в) первому перевозчику в поименованном пункте г) экспедитору в поименованном пункте	Г
2	Более высокую цену можно установить, если спрос ... а) единичной эластичности б) неэластичный в) сезонный г) эластичный	Б
3	В группу условий совершенной конкуренции входит условие: а) имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара б) информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна в) отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль для нового производителя и нет препятствия для выхода их из отрасли г) товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя	А
4	В какую сторону цена может отклоняться от стоимости: а) цена всегда выше стоимости б) цена всегда равна стоимости в) цена может быть выше или ниже стоимости г) цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях	В
5	В России стратегия монополистического ценообразования ... а) законом не запрещена б) запрещена законом в) запрещена этикой рынка г) разрешается	Б
Задания открытого типа		
1	Что такое ценообразование в торговой деятельности?	Ценообразование в торговой деятельности - это процесс определения цен на товары или услуги для продажи.

2	Какие основные методы ценообразования используются в торговой деятельности?	Основные методы ценообразования включают стоимостной подход, спросовой подход, конкурентный подход и другие.
3	Какие факторы влияют на ценообразование в торговой деятельности?	Факторы могут включать затраты на производство, спрос и предложение на рынке, конкуренцию, сезонные изменения.
4	Какие стратегии ценообразования могут быть использованы для привлечения клиентов?	Например, стратегии дисконтных цен, временных акций, программ лояльности и др.
5	Какие риски связаны с изменением цен в торговой деятельности?	Риски могут включать потерю клиентов, изменение percepции бренда, реакцию конкурентов и др.

ОК 03 : Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

Задания закрытого типа

1	Верхняя граница цены определяется ... а) затратами и максимальной прибылью б) спросом в) суммой внешних и внутренних затрат г) суммой постоянных и переменных затрат	Б
2	Виды себестоимости: а) полная б) производственная в) производственная г) реализационная д) рыночная е) среднеотраслевая ж) цеховая	А, Б, Е, Ж
3	Виды цен в зависимости от территории действия: а) гибкие б) единые в) зональные г) контрактные д) местные е) рыночные ж) справочные	Б, Д
4	Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции: а) распределительной б) регулирующей в) стимулирующей г) учетно-измерительной	Б
5	Государство устанавливает нижний лимит цен для ... а) обеспечения необходимой прибыли организациям б) решения социальных вопросов в) стимулирования инновационной деятельности г) фискальных целей	Б

Задания открытого типа

1	Какие факторы влияют на ценообразование в торговле?	Факторы, влияющие на ценообразование, включают спрос
---	---	--

		и предложение, затраты производства, конкуренцию, маржинальную прибыль и стратегии маркетинга
2	Как изменение спроса влияет на цены товаров?	Увеличение спроса обычно приводит к увеличению цен, а уменьшение спроса может привести к снижению цен
3	Какие стратегии ценообразования используются в различных отраслях торговли?	Розничная торговля часто использует стратегии дисконтов и акций, тогда как B2B сектор может оперировать скидками по объему заказа
4	Какие влияния имеют экономические показатели на ценообразование?	Экономические показатели, такие как инфляция, безработица и уровень доходов, могут влиять на уровень цен в торговле
5	В чем разница между стратегиями дифференцированных цен и ценовой дискриминацией?	В стратегии дифференцированных цен цена зависит от особенностей продукта или услуги, в то время как ценовая дискриминация предполагает установление различных цен для разных групп потребителей

ОК 05.: Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

Задания закрытого типа

1	Декларирование цен – это ... а) вид ценовой стратегии б) форма государственного контроля за ценами на продукцию в) организаций-монополистов г) форма ценовой дискриминации д) форма ценовой конкуренции	Б
2	2. Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов: а) зависимость равна 1 б) обратно пропорциональная в) прямо пропорциональная г) такой зависимости не прослеживается	В
3	Закупочные цены используются для ... а) реализации промышленной продукции организациям б) реализации сельхозпродукции населению в) реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и организациям в больших объёмах г) скупки сырья и материалов у организаций	В
4	Затратный подход к ценообразованию основан на учёте ... а) всех фактических затрат на производство и сбыт товаров б) зависит от спроса населения на товар в) постоянных затрат на производство товара г) прямых затрат на производство товара	А
5	5. Когда потолок цен устанавливается ниже	

	равновесной цены, возникает ... а) дефицит б) избыток в) изменение предложения г) изменения объема продаж	А
Задания открытого типа		
1	Что такое ценовая упаковка?	Ценовая упаковка - это стратегия установления цен на набор товаров, продаваемых вместе, чтобы стимулировать покупателей приобретать больше.
2	Какие основные типы скидок используются в розничной торговле?	Существует несколько типов скидок, включая скидки постоянным клиентам, распродажи, сезонные скидки, скидки по программам лояльности и др.
3	Что такое метод "цены, ориентированной на затраты"?	Метод "цены, ориентированной на затраты" основан на установлении цены с учетом затрат производства, распространения и продажи товара, с добавлением желаемой прибыли.
4	Какие риски связаны с применением стратегии низких цен?	Риски могут включать уменьшение прибыли, восприятие низкого качества продукции, и создание сложно изменяемого образа бренда.
5	Как можно применить дифференцированное ценообразование в розничной торговле?	Дифференцированное ценообразование может применяться через установление различных цен для различных сегментов рынка, например, за счет предоставления специальных предложений для определенных групп покупателей.
ОК 07 : Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях		
Задания закрытого типа		
1	Косвенные методы регулирования цен а) введение рекомендательных цен по важнейшим видам продукции б) изменение акцизной ставки в) установление паритетных цен г) установление предельного норматива рентабельности	Б
2	Маржинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара ... а) качество б) полезность в) предельную полезность г) редкость	Б
3	На рынке свободной конкуренции организация придерживается: а) адаптивной политики цен б) маркетингового ценообразования	Г

	в) политики доминирующего лидерства г) политики приспособления к ведущим конкурентам	
4	Недостатки методов затратного ценообразования: а) игнорирование информации о поведении конкурентов б) игнорирование информации о поведении покупателей в) недостоверность исходных данных г) сложность сбора информации	А
5	Олигополия — это такая рыночная структура, при которой: а) в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия б) в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден в) товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много покупателей г) товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель	А
Задания открытого типа		
1	Какие факторы могут влиять на ценообразование в розничной торговле?	Факторы могут включать издержки, спрос, конкуренцию, сезонность, маржинальность, позиционирование бренда и др.
2	Что такое "динамическое ценообразование" в розничной торговле?	Динамическое ценообразование - это стратегия, при которой цены на товары могут изменяться в реальном времени в зависимости от различных факторов, таких как спрос, запасы, конкуренты и др.
3	Какие инструменты могут использоваться для управления ценами в розничной торговле?	Инструменты могут включать в себя программное обеспечение для динамического ценообразования, системы управления розничными ценами, аналитику спроса, исследования рынка и т.д.
4	Какие стратегии скидок могут стимулировать продажи в розничной торговле?	Стратегии скидок могут включать акции "Купи один - получи второй со скидкой", временные скидки, бонусные программы, купоны и т.д.
5	Как важно правильное ценообразование для успеха розничного бизнеса?	Правильное ценообразование играет ключевую роль в успехе розничного бизнеса, влияя на спрос, прибыльность, конкурентоспособность и общее восприятие бренда.
ОК 09 : Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках		
Задания закрытого типа		
1	Определите переменные издержки единицы продукции (руб.), при условии, что точка безубыточности равна 500 ед., годовая сумма постоянных издержек составляет 70000 руб., цена продукции – 200 руб.:	Г

	а) 140 б) 2,5 в) 350 г) 60	
2	Определите точку безубыточности (шт.), если известно, что годовая сумма постоянных издержек составляет 56000 руб., цена продукции – 300 руб., переменные издержки – 100 руб.: а) 140 б) 187 в) 280 г) 560	В
3	Определить оптовую цену предприятия при условии, что полная себестоимость изделия составляет 350 руб., а норма прибыли 30%, НДС 10%: а) 455 б) 500 в) 536,9 г) 590	Б
4	Основной метод установления цен: а) «снятия сливок» б) захват потребительского излишка в) максимум прибыли г) обеспечение безубыточности д) средние затраты плюс прибыль	Д
5	Переменные затраты на единицу продукции ... а) зависят от постоянных затрат б) остаются неизменными в) снижаются в зависимости от объёма производства г) увеличиваются, если объём производства растёт	Г
Задания открытого типа		
1	Как влияют сезонные изменения на ценообразование в розничной торговле?	Сезонные изменения могут влиять на спрос и предложение товаров, что в свою очередь влияет на стратегию ценообразования в розничной торговле
2	Какие методы дисконтного ценообразования используются в розничной торговле?	Методы дисконтного ценообразования могут включать распродажи, скидки, программы лояльности и другие способы привлечения покупателей
3	Как правильно установить цены на новинки товаров в розничной торговле?	Установка цен на новинки товаров требует анализа рынка, конкурентной среды и оценки потенциального спроса, а также учета стратегии продвижения нового товара
4	Каким образом динамическое ценообразование используется в интернет-торговле?	Динамическое ценообразование позволяет адаптировать цены на основе данных о поведении покупателей, спросе и конкурентной среде в реальном времени.
5	Какие риски связаны с неправильным ценообразованием в торговой деятельности?	Неправильное ценообразование может привести к потере

		прибыли, потере клиентов, а также негативному воздействию на имидж компании и её конкурентоспособность.
ОК 02.: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности		
Задания закрытого типа		
1	Под монополистической конкуренцией понимают такую структуру рынка, при которой: а) взаимодополняемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей б) взаимодополняемые товары производятся небольшим числом независимых друг от друга производителей в) взаимозаменяемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей г) все товары производятся в условиях конкуренции	В
2	Показатель рентабельности продаж товара прямо пропорционален ... а) величине косвенных налогов б) прибыли от реализации товара в) себестоимости товара г) ценовым надбавкам	Б
3	Политика фиксированных цен заключается в продаже товара по ценам ... а) все ответы верны б) ниже себестоимости в) определяемым торговым посредником г) утверждённым руководством организации	Г
4	Полная себестоимость продукции включает ... а) альтернативные расходы б) маржинальные расходы в) производственную себестоимость и расходы на продажу г) только производственную себестоимость	В
5	При базисном условии цены CFR морская транспортировка осуществляется: а) на риск и за счет покупателя б) на риск и за счет продавца в) на риск покупателя, но за счет продавца г) на риск продавца, но за счет покупателя	В
Задания открытого типа		
1	Какие факторы следует учитывать при установлении цен на товары в условиях конкуренции?	При установлении цен в условиях конкуренции важно учитывать уровень спроса, цены конкурентов, уникальные особенности продукта и стратегию позиционирования на рынке
2	Как сочетать ценообразование с управлением запасами в розничной торговле?	Сочетание ценообразования с управлением запасами включает в себя анализ стоимости хранения запасов, скорость оборачиваемости товаров и

		стратегию сезонного управления запасами
3	Какие методы динамического ценообразования эффективны при продаже товаров онлайн?	Эффективные методы динамического ценообразования в онлайн-торговле включают динамическую ценовую фиксацию, персонализированные скидки и динамическую ценовую сегментацию.
4	Как можно использовать принципы ценообразования для увеличения среднего чека в розничной торговле?	Для увеличения среднего чека в розничной торговле можно использовать стратегии перекрестного продаж, упаковочных предложений, программ лояльности и дополнительных услуг.
5	Как влияют валютные колебания на ценообразование в международной торговле?	Валютные колебания могут повлиять на цены экспортируемых товаров и услуг, поэтому компании в международной торговле должны учитывать риски валютных колебаний при установлении цен.

ОК 04 : Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

Задания закрытого типа

1	При базисном условии цены FAS морская транспортировка осуществляется: а) на риск и за счет покупателя б) на риск и за счет продавца в) на риск покупателя, но за счет продавца г) на риск продавца, но за счет покупателя	А
2	При заключении контракта на условии поставки по цене СРТ обязанности продавца считаются выполненными: а) в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте б) при передаче товара первому перевозчику в) при передаче товара экспедиторской компании г) при погрузке товара в железнодорожный вагон	Б
3	При каких базисных условиях поставки у продавца возникают издержки по транспортировке экспортных грузов за рубежом? а) CIF (CFR) б) DAF в) DEQ г) FOB	Б
4	4При условиях цены FCA, где поименованным пунктом является аэропорт, ответственность продавца заканчивается: а) верны ответы «а» и «в» б) при передаче груза воздушному перевозчику в аэропорту отправления в) при погрузке товара на воздушное транспортное средство г) при получении товара покупателем в аэропорту назначения	Б

5	<p>Признаки мировой цены – это ...</p> <p>а) высокие экспортно-импортные тарифы</p> <p>б) наличие информации в печати</p> <p>в) платежи в свободно конвертируемой валюте</p> <p>г) представительность</p> <p>д) регулируемость уровня цен государствами</p> <p>е) совершение крупных экспортных и импортных сделок</p>	В, Г, Е
Задания открытого типа		
1	Что такое "ценообразование" в торговой деятельности?	Ценообразование - это процесс установления цен на товары или услуги, ориентируясь на затраты, конкурентную среду, потребительский спрос и стратегические цели компании.
2	Какие факторы влияют на ценообразование в торговле?	Факторы, влияющие на ценообразование, включают затраты на производство, конкурентное окружение, спрос и предложение на рынке, позиционирование продукта, целевую аудиторию, сезонные колебания и маржинальность.
3	Каким образом технологии влияют на ценообразование в торговле?	Технологии позволяют собирать и анализировать данные о потребительском спросе, конкурентной ценовой политике, оптимизировать процессы управления ценами, а также создавать персонализированные ценовые предложения для клиентов
4	Как компания может использовать дифференциацию цен в торговой деятельности?	Дифференциация цен позволяет компании устанавливать разные цены для различных сегментов рынка или покупателей на основе их потребностей, предпочтений и готовности платить.
5	Какие этические аспекты следует учитывать при установлении цен в торговле?	При установлении цен в торговле важно учитывать справедливость, честность, избегать монопольного поведения, обеспечивать прозрачность и соответствие законодательству о ценообразовании
ПК 2.3 : Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий		
Задания закрытого типа		
1	<p>Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ...</p> <p>а) затрат на производство</p> <p>б) оптовой цены предприятия</p> <p>в) отпускной цены на продукцию производственного назначения</p> <p>г) розничной цены потребительских товаров</p>	Г
2	Публикуемые (справочные) цены, как правило,	В

	являются ценами ... а) взаимозачёта б) обмена в) предложения г) спроса	
3	Пути снижения себестоимости: а) использование «черной» бухгалтерии б) переход на другую систему уплаты налогов в) применение ресурсосберегающих технологий г) снижение производительности труда д) снижение трудоемкости продукции	В
4	Равновесная цена – цена, при которой равны ... а) объём реального производства и потенциальные возможности организации б) объём спроса на товар и объём его предложения в) прибыль и затраты на производство товара г) рентабельность и затраты на производство товара	Б
5	Разность между выручкой от продаж продукции и переменными затратами.... а) валовая прибыль б) маржинальная прибыль в) чистая прибыль г) чистый доход	Б
Задания открытого типа		
1	Какие бизнес-модели в торговле связаны с ценообразованием?	Бизнес-модели, такие как дисконтные магазины, розничные сети, интернет-торговля, премиум сегмент рынка, прямые продажи и другие, связаны с различными стратегиями ценообразования.
2	Какие факторы влияют на ценообразование?	Факторы, влияющие на ценообразование, включают издержки производства, спрос потребителей, конкуренцию на рынке, сезонные колебания и маркетинговые стратегии.
3	Что такое себестоимость товара?	Себестоимость товара - это совокупные издержки, связанные с производством или приобретением товара, включая затраты на материалы, труд и накладные расходы.
4	Какие виды ценовых стратегий существуют?	Существуют такие виды ценовых стратегий, как ценообразование на основе издержек, ценообразование на основе спроса, ценообразование на основе конкуренции и дифференцированное ценообразование.
5	Как формируется премиальная цена?	Премиальная цена формируется путем установления более высокой цены за товар или услугу для подчеркивания их высокого качества или уникальных характеристик.

6	Что такое дисконтная цена?	Дисконтная цена - это временное снижение цены на товар или услугу с целью стимулирования спроса или увеличения объема продаж.
7	Какие методы ценообразования используются в розничной торговле?	В розничной торговле используются методы ценообразования, такие как установление цен "как рыночно", "на уровне конкурентов", "на основе издержек" и "проникновение на рынок".
8	Какие риски связаны с агрессивной ценовой стратегией?	Агрессивная ценовая стратегия может повлечь за собой снижение прибыли, дефицит финансовых ресурсов и негативное воздействие на имидж бренда.
9	Как влияет инфляция на ценообразование?	Инфляция может привести к увеличению издержек производства и привести к необходимости повышения цен на товары и услуги.
10	Какие методы могут использоваться для анализа конкурентоспособности цен?	Для анализа конкурентоспособности цен могут использоваться методы сравнительного анализа цен конкурентов, исследование спроса и анализ реакции на изменение цен.

ПК 2.4.: Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках

Задания закрытого типа

1	Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это ... а) нижний порог цены для участника сделки б) цена другой сходной сделки на сходный товар в) цена, оглашенная в справочных каталогах и рекламных проспектах г) цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар	А
2	Регулирование государством цен посредством установления условий ценообразования осуществляется в формах ... а) государственного контроля за монопольными ценами б) замораживания цен в) установления государственных преysкурантных цен г) установления максимального уровня разового повышения цен	А
3	Регулирование цен на продукцию монополистов может осуществляться в форме применения ... цен. а) предельных б) преysкурантных в) сезонных г) скользящих	А

4	<p>Регулирование цен со стороны государства в условиях рыночной экономики ...</p> <p>а) желательно только на предметы потребления</p> <p>б) не осуществляются</p> <p>в) необходимо на ограниченный круг товаров</p> <p>г) необходимо только на продукты питания</p>	В
5	<p>Регулируемая система цен в основном применяется ...</p> <p>а) в отраслях с естественной монополией</p> <p>б) на мировом рынке</p> <p>в) на потребительском рынке</p> <p>г) на рынках средств производства</p>	А
6	<p>Ценность товара включает ...</p> <p>а) затраты фирмы и прибыль фирмы</p> <p>б) затраты фирмы и выигрыш покупателя</p> <p>в) затраты фирмы, прибыль фирмы и выигрыш покупателя</p> <p>г) выигрыш покупателя и прибыль фирмы</p>	В
7	<p>При более высоком уровне цены точка безубыточности будет достигнута при ...</p> <p>а) одинаковом объеме производства</p> <p>б) меньшем объеме производства</p> <p>в) неизменном объеме производства</p> <p>г) большем объеме производства</p>	Б
Задания открытого типа		
1	<p>Какие факторы оказывают наибольшее влияние на ценообразование в розничной торговле?</p>	<p>Факторы, влияющие на ценообразование в розничной торговле, включают затраты на производство, конкурентоспособность рыночных цен, спрос и предложение, сезонные колебания, маржинальность продукта, стратегии ценообразования конкурентов и другие</p>
2	<p>В чем отличия ценообразования в В2В от ценовой политики в В2С?</p>	<p>Ценообразование в В2В отличается от ценовой политики в В2С тем, что в В2В чаще применяются индивидуальные скидки и уникальные условия для каждого клиента, в то время как в В2С цены более стандартизированы.</p>
3	<p>Какие стратегии ценообразования применяются в интернет-торговле?</p>	<p>Стратегии ценообразования в интернет-торговле часто включают динамическое ценообразование, сегментацию ценообразования в зависимости от региона или аудитории, использование скидок и промо-кодов, а также анализ цен конкурентов.</p>
4	<p>Как сезонные колебания спроса влияют на ценообразование в розничной торговле?</p>	<p>Сезонные колебания спроса могут влиять на ценообразование в розничной торговле путем увеличения или снижения цен в</p>

		зависимости от изменения спроса в различные периоды года.
5	Какие методы определения оптимальной цены на продукт можно использовать?	Методы определения оптимальной цены на продукт могут включать анализ затрат, методы пробного и ошибочного ценообразования, анализ цен конкурентов, а также исследования рыночного спроса и готовности покупателей платить определенную цену.
6	Что такое ценовая упаковка?	Ценовая упаковка - это стратегия установления цен на набор товаров, продаваемых вместе, чтобы стимулировать покупателей приобретать больше.
7	Какие основные типы скидок используются в розничной торговле?	Существует несколько типов скидок, включая скидки постоянным клиентам, распродажи, сезонные скидки, скидки по программам лояльности и др.
8	Что такое метод "цены, ориентированной на затраты"?	Метод "цены, ориентированной на затраты" основан на установлении цены с учетом затрат производства, распространения и продажи товара, с добавлением желаемой прибыли.
9	Какие риски связаны с применением стратегии низких цен?	Риски могут включать уменьшение прибыли, восприятие низкого качества продукции, и создание сложно изменяемого образа бренда.
10	Как можно применить дифференцированное ценообразование в розничной торговле?	Дифференцированное ценообразование может применяться через установление различных цен для различных сегментов рынка, например, за счет предоставления специальных предложений для определенных групп покупателей
11	Какие влияния имеют экономические показатели на ценообразование?	Экономические показатели, такие как инфляция, безработица и уровень доходов, могут влиять на уровень цен в торговле
12	В чем разница между стратегиями дифференцированных цен и ценовой дискриминацией?	В стратегии дифференцированных цен цена зависит от особенностей продукта или услуги, в то время как ценовая дискриминация предполагает установление различных цен для разных групп потребителей
13	Что такое метод "цены, ориентированной на затраты"?	Метод "цены, ориентированной на затраты" основан на установлении цены с учетом

		затрат производства, распространения и продажи товара, с добавлением желаемой прибыли.
14	Какие риски связаны с применением стратегии низких цен?	Риски могут включать уменьшение прибыли, восприятие низкого качества продукции, и создание сложно изменяемого образа бренда.
2.5.: Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов		
Задания закрытого типа		
1	Регулируемые цены отличаются от свободных цен по ... а) абсолютным показателям б) конъюнктуре мирового рынка в) натуральным показателям г) степени и характеру вмешательства государства в ценообразование	Г
2	Сезонность может привести на рынке к ... а) колебаниям розничных цен б) стабильности розничных цен в) шокам предложения г) шокам спроса	А
3	Спрос можно считать неэластичным, если: а) при изменении цены спрос не изменится б) при незначительном снижении цены спрос увеличится значительно в) при постоянной цене изменяется спрос г) при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно	А
4	Стратегия низких цен используется ... а) для прорыва на рынок б) для товаров, выпускаемых в небольших объемах в) при больших финансовых затратах г) при масштабном выпуске продукции	А
5	Статьи калькуляции расчётной базы цены, относящиеся к прямым расходам: а) коммерческие расходы б) общехозяйственные расходы в) сырьё и материалы г) топливо и энергия на технологические цели	В, Г
Задания открытого типа		
1	Какие факторы влияют на уровень цен в розничной торговле?	Факторы, влияющие на уровень цен, могут включать затраты на производство, конкурентную среду, спрос и предложение, сезонные колебания и т. д.
2	Для каких товаров наиболее эффективны стратегии динамического ценообразования?	Стратегии динамического ценообразования обычно эффективны для товаров с высокой степенью конкуренции и быстро меняющимся спросом.
3	Какие методы анализа рыночных данных помогают определить оптимальную цену продукта?	Методы анализа рыночных данных могут включать в себя анализ цен конкурентов,

		исследования спроса, аналитику продаж и сегментацию потребителей.
4	В чем разница между ценовой дискриминацией и дифференциацией цен?	Ценовая дискриминация предполагает разные цены для разных покупателей, в то время как дифференциация цен означает различные версии продукта по разным ценам.
5	Какие риски связаны с применением агрессивной ценовой политики в розничной торговле?	Риски могут включать потерю прибыли, повреждение репутации бренда, конкурентные реакции и дестабилизацию рынка
6	Как технологии блокчейн и big data влияют на стратегии ценообразования в розничной торговле?	Технологии блокчейн и big data могут предоставлять точные данные о предпочтениях потребителей, спросе и конкуренции для оптимизации ценовых стратегий.
7	Как можно эффективно использовать сегментацию цен в розничной торговле?	Эффективное использование сегментации цен включает в себя адаптацию цен к разным сегментам потребителей, их поведению и предпочтениям.
8	Какие методы привязки цен используются в розничной торговле для увеличения объема продаж?	Методы привязки цен могут включать в себя комплексные предложения, сезонные скидки, акционные предложения и лояльные программы.
9	Как ценообразование влияет на психологию потребителя и их решение о покупке?	Ценообразование может влиять на восприятие ценности продукта, создавать чувство срочности и влиять на принятие решения о покупке
10	Каким образом изменение налоговых ставок может повлиять на стратегии ценообразования в розничной торговле?	Изменение налоговых ставок может потребовать пересмотра ценовых стратегий, включая перераспределение налоговой нагрузки между потребителями и компанией

Практические задания

Задача 1. Составьте калькуляцию себестоимости 100 кг писчей бумаги. Известны следующие данные о затратах на производство 100 кг писчей бумаги: Стоимость сырья – 3000 рублей. Транспортные расходы – 1% от стоимости сырья. Топливо и энергия на технологические цели – 200 рублей. Заработная плата производственных рабочих – 800 рублей. Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от заработной платы производственных рабочих. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования – 50% от заработной платы производственных рабочих. Цеховые расходы – 80% от заработной платы производственных рабочих. Общехозяйственные расходы – 85% от заработной платы производственных рабочих. Внепроизводственные расходы – 1,5% от производственной себестоимости.

Задача 2. На предприятии производится бензин автомобильный с октановым числом “76”. Себестоимость 1 тонны бензина – 2500 рублей. Расчетная прибыль предприятия на 1 тонну бензина – 750 рублей. Ставка акциза – 455 рублей за 1 тонну. Оптовая организация по договоренности установила оптово-сбытовую надбавку в размере 18%. Ставка НДС – 20%. Рассчитайте оптовую рыночную цену за 1 тонну бензина

Задача 3. Для производства 300 булок подольского хлеба предприятием закуплено сырье на сумму 1000 рублей с учетом НДС. Издержки производства хлеба предприятием (без НДС) помимо затрат на сырье – 300 рублей. Прибыль устанавливается предприятием в размере 20% от совокупных издержек. Ставка НДС на хлеб – 10%. Определите свободную отпускную цену промышленности на хлеб

Задача 4. Рассчитать издержки производства и реализации услуг коммерческого предприятия. Исключить из перечня исходных данных расходы, не относящиеся к издержкам производства и реализации. Исходные данные: Материальные и приравненные к ним затраты на производство услуг – 353,60 тыс. р. Зарплата работников – 520 тыс. р. Страховые платежи по страхованию работников – 7,8 тыс. р. Обязательное медицинское страхование – 13 тыс. р. Прочие расходы за вычетом платы процентов за кредит – 37,96 тыс. р. Благотворительные взносы – 26,0 тыс. р. Оплата оздоровительных путевок работникам – 2,6 тыс. р. Содержание детских учреждений – 67,0 тыс. р.?

Задача 5. Написать формулу и рассчитать чистый доход коммерческого предприятия на основании следующих данных:

Сумма прибыли, П – 1 269,97 тыс. руб.

Отчисления на амортизацию основных фондов, Ам – 2 299,03 тыс. руб.

Плата процентов за товарный кредит выданный данным предприятием, Скр – 62 тыс. руб.

Налог на добавленную стоимость, полученный предприятием от продажи товаров, НДС – 395,63 тыс. руб.

Рассчитать розничную цену товара, если себестоимость товара 125 рублей, прибыль – 20 рублей, снабженческо-сбытовая скидка – 15 рублей, торговая скидка – 10 рублей.

Задача 6. Рассчитать исходную цену товара затратным методом. Частная фирма по производству обуви привыкла получать прибыль в размере 50% от издержек производства. Какова будет исходная цена, если издержки производства составляют 30 тыс. руб.?

Задача 7. Рассчитать исходную цену агрегатным методом, если товар – настольная лампа? Модель А (с 1 лампочкой). Модель В (с 3 лампочками)

Таблица 1

Конструктивные элементы	Стоимость элемента, руб.
Стойка светильника (деревянная)	450,0
Крепление для 1 рожка	200,0
Крепление для 3 рожков	350,0
Патрон для лампочки	30,0
Электролампочка	15,0
Абажур	700,0
Электрошнур	50,0
Электровилка	10,0
Цена моделей:	