



**УТВЕРЖДЕНО:**  
**советом филиала ФГБОУ ВО**  
**«РГУТиС» в г. Махачкале**  
**Протокол № 3 от «28» октября 2022 г.**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ДИСЦИПЛИНЫ**


**Б1.В.6 Ценообразование на предприятии (в организации)**  
**основной профессиональной образовательной программы высшего образования –**  
**программы бакалавриата**  
**по направлению подготовки: 38.03.01 «Экономика»**  
**направленность (профиль): Экономика предприятий и организаций**  
**Квалификация: бакалавр**  
**Год начала подготовки: 2023**

**Разработчик:**

должность	ученая степень и звание, ФИО
доцент	К.э.н. Чораяева З.А.

**Рабочая программа согласована и одобрена директором ОПОП:**

должность	ученая степень и звание, ФИО
доцент	к.э.н., доцент Бахишев С.Д.

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС
		Лист 2 из 63

## 1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина «Ценообразование на предприятии (в организации)» является частью первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль: Экономика предприятий и организаций и относится к части, формируемой участниками образовательных отношений

Изучение данной дисциплины базируется на сумме знаний и навыков, полученных студентами в ходе изучения дисциплин: Маркетинг, Документационное обеспечение профессиональной деятельности

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

ПК -1 - способен выявлять, осуществлять сбор и анализ бизнес-информации для формирования возможных решений, оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; в части индикаторов достижения компетенции ПК 1.1 – использует методы сбора, обработки и интерпретации бизнес-информации для формирования возможных решений; ПК 1.2 - оформляет результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часов, в том числе:

- на очной форме обучения - на 3 курсе в 5 семестре продолжительностью 18 недель;
- на очно-заочной форме обучения – на 3 курсе 5 семестре и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся.

Программой дисциплины предусмотрены:

- на очной форме обучения в 5 семестре – лекционных 34 часа, практические занятия – 54 часа, самостоятельная работа обучающегося – 52 часа, консультаций – 2 часа и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекции, практические занятия, в виде дискуссий, обсуждений докладов, практикующих упражнений, предусматривающих решение задач по темам дисциплины, самостоятельная работа обучающихся.

- на очно-заочной форме обучения ведется на 3 курсе в 5 семестре лекционные занятия 12 часов, практические занятия 16 часов, самостоятельная работа обучающегося 112 часов и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся.


Программой предусмотрены следующие виды контроля:

- текущий контроль успеваемости в форме теста;
- промежуточная аттестация на очном отделении в форме экзамена (5 семестр);
- промежуточная аттестация на очно-заочной форме обучения в форме экзамена (5 семестр);

После завершения курса обучающийся совершенствует полученные знания, умения и навыки в процессе прохождения практики и использует в ходе государственной итоговой аттестации.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции,	Планируемые результаты обучения (компетенции, индикатора достижения компетенции)
---------	------------------------	---

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ <b>«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ          ТУРИЗМА И СЕРВИСА»</b>	СМК РГУТИС
		Лист 3 из 63

	индикатора достижения компетенции	
1.	ПК 1	способен выявлять, осуществлять сбор и анализ бизнес-информации для формирования возможных решений, оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами в части индикаторов достижения компетенции ПК 1.1 – использует методы сбора, обработки и интерпретации бизнес-информации для формирования возможных решений; ПК 1.2 - оформляет результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами

### 3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Ценообразование на предприятии (в организации)» является частью первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль: Экономика предприятий и организаций и относится к части, формируемой участниками образовательных отношений (к дисциплинам направленности (профиля)).

Изучение данной дисциплины базируется на сумме знаний и навыков, полученных студентами в ходе изучения дисциплин: Маркетинг, Документационное обеспечение профессиональной деятельности

Компетенция ПК 1 осваивается обучающимися до изучения дисциплины в ходе 3 семестра дисциплины Документационное обеспечение профессиональной деятельности, Маркетинг - 4 семестр, параллельно осваивается в дисциплине Бизнес-планирование – 5 семестр

После завершения курса обучающийся совершенствует полученные знания, умения и навыки в процессе прохождения практики и использует в ходе государственной итоговой аттестации.

### 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4/144 зачетных единиц/акад.часов.  
*(1 зачетная единица соответствует 36 академическим часам)*

#### Для очной формы обучения:

№ п/п	Виды учебной деятельности	Семестр 5
<b>1</b>	<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем</b>	<b>92</b>
	в том числе:	



1.1	Занятия лекционного типа	34
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	
	Семинары	54
	Лабораторные работы	
	Практические занятия	
1.3	Консультации	2
1.4	Форма промежуточной аттестации (зачет, зачет с оценкой, экзамен)	5 экзамен
2	Самостоятельная работа обучающихся	52
4	Общая трудоемкость час	144
	з.е.	4

Для очно-заочной формы обучения:

№ п/п	Виды учебной деятельности	Семестр 5
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем	32
	в том числе:	
1.1	Занятия лекционного типа	12
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	16
	Семинары	
	Лабораторные работы	
	Практические занятия	
1.3	Консультации	2
1.4	Форма промежуточной аттестации (зачет, зачет с оценкой, экзамен)	5 экзамен
2	Самостоятельная работа обучающихся	112
3	Общая трудоемкость час	144
	з.е.	4

**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**Для очной формы обучения**

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
			Контактная работа обучающихся с преподавателем										
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы	Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
<b>5 семестр</b>													
1	<b>1. Законодательные аспекты в области ценообразования</b>	1.1. Вопросы ценообразования в Гражданском и Налоговом Кодексах РФ.	2	Лекция	4	Дискуссия, обсуждение докладов						4	Изучение законодательных и нормативных актов по теме
2		1.2 Вопросы ценообразования в законодательных актах	2	Лекция	2	Дискуссия, обсуждение докладов						3	Изучение научно-методической литературы.



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО		
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы	
		местных органов самоуправления												Подготовка к текущему контролю 1.
3		1.3.Ценообразование в государственных закупках и коммерческих тендерах	2	Лекция	4	Дискуссия, обсуждение докладов. Текущий контроль 1. Аудиторное тестирование							3	Изучение научно-методической литературы
4	<b>2.Экономическая природа цен</b>	2.1 Цена в современной экономике	2	Лекция	4	Дискуссия, обсуждение докладов							3	Изучение научно-методической литературы



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы
5		2.2 Экономическое содержание и функции цен	2	Лекция	4	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме						3	Изучение научно-методической литературы
6		2.3 Состав и структура цены	2	Лекция	4	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме						3	Изучение научно-методической литературы.
7		2.4 Основы регулируемого ценообразования	2	Лекция	2	Текущий контроль 1 Аудиторное тестирование						3	Подготовка к текущему контролю



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы
8		2.5 Система и виды цен	2	Лекция	2	Текущий контроль 2. Аудиторное тестирование.						3	Изучение методической литературы по проблематике лекции
9	<b>3. Ценовые методы и стратегии</b>	3.1 Затратные методы ценообразования	2	Лекция	2	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме						3	Изучение методической литературы по проблематике лекции
10		3.2 Параметрические методы ценообразования	2	Лекция	2	Практикующее упражнение, предусматривающее						3	Изучение лекционного материала





Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО		
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы	
					е решение задач по теме									
11		3.3 Методы, стимулирующие продвижение продукции	2	Лекция	4	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме							3	Изучение лекционного материала
12		3.4 Стратегии дифференцированного ценообразования.	2	Лекция	2	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме							3	Изучение лекционного материала



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы
13		3.5 Стратегии ассортиментного ценообразования.	2	Лекция	2	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме						3	Изучение методической литературы по поставленной проблематике.
14		3.6. Стратегии конкурентного ценообразования.	2	Лекция	4	Текущий контроль 3. Аудиторное тестирование						3	Подготовка к текущему контролю. Изучение научно-методической литературы



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы
15	4. Отраслевое ценообразование	4.1. Ценообразование в сфере туризма и гостеприимства.	2	Лекция	4	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме						3	Изучение научно-методической литературы
16		4.2. Ценообразование на транспортные услуги (грузовые, пассажирские): автомобильные, водные, железнодорожные, воздушные.	2	Лекция	4	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме						3	Изучение методической литературы по поставленной проблематике



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО		
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы	
17		4.3. Ценообразование в топливно-энергетическом комплексе. Услуги ЖКХ.	2	Лекция	4	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме Текущий контроль 4. Групповой проект.							3	Подготовка к текущему контролю
		<b>Итого:</b>	34		54								52	
		<b>Консультация</b>										<b>2</b>		
		<b>Промежуточная аттестация - Экзамен – 2 часа</b>												

**Для очно-заочной формы обучения**

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы			
<b>5 семестр</b>													
1	<b>1. Законодательные аспекты в области ценообразования</b>	1.1. Вопросы ценообразования в Гражданском и Налоговом Кодексах РФ.	0,5	Лекция	1	Дискуссия, обсуждение докладов						6,5	Изучение законодательных и нормативных актов по теме
2		1.2 Вопросы ценообразования в законодательных актах местных органов	0,5	Лекция	1	Дискуссия, обсуждение докладов						6,5	Изучение научно-методической литературы. Подготовка к



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
		самоуправления												текущему контролю 1.
3		1.3.Ценообразование в государственных закупках и коммерческих тендерах	0,5	Лекция	1	Дискуссия, обсуждение докладов. Текущий контроль 1. Аудиторное тестирование							6,5	Изучение научно-методической литературы
4	2.Экономическая природа цен	2.1 Цена в современной экономике	1	Лекция	1	Дискуссия, обсуждение докладов							6,5	Изучение научно-методической литературы



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения												
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО			
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы		
5		2.2 Экономическое содержание и функции цен	1	Лекция	1	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме							6,5	Изучение научно-методической литературы	
6		2.3 Состав и структура цены	1	Лекция	1	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме								6,5	Изучение научно-методической литературы.
7		2.4 Основы регулируемого ценообразования	1	Лекция	1	Текущий контроль 1 Аудиторное тестирование								6,5	Подготовка к текущему контролю



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы
8		2.5 Система и виды цен	1	Лекция	1	Текущий контроль 2. Аудиторное тестирование.						6,5	Изучение методической литературы по проблематике лекции
9	<b>3. Ценовые методы и стратегии</b>	3.1 Затратные методы ценообразования	0,5	Лекция	1	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме						6,5	Изучение методической литературы по проблематике лекции
10		3.2 Параметрические методы ценообразования	0,5	Лекция	1	Практикующее упражнение, предусматривающее						6,5	Изучение лекционного материала





Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО		
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы	
					е решение задач по теме									
11		3.3 Методы, стимулирующие продвижение продукции	0,5	Лекция	1	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме							6,5	Изучение лекционного материала
12		3.4 Стратегии дифференцированного ценообразования.	0,5	Лекция	1	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме							6,5	Изучение лекционного материала



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
13		3.5 Стратегии ассортиментного ценообразования.	0,5	Лекция	1	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме							6,5	Изучение методической литературы по поставленной проблематике.
14		3.6. Стратегии конкурентного ценообразования.	0,5	Лекция	1	Текущий контроль 3. Аудиторное тестирование							6,5	Подготовка к текущему контролю. Изучение научно-методической литературы



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы
15	4. Отраслевое ценообразование	4.1. Ценообразование в сфере туризма и гостеприимства.	1	Лекция	1	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме						8	Изучение научно-методической литературы
16		4.2. Ценообразование на транспортные услуги (грузовые, пассажирские): автомобильные, водные, железнодорожные, воздушные.	1	Лекция	0,5	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме						6,5	Изучение методической литературы по поставленной проблематике



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации СРО, акад. часов	Форма проведения СРО		
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				Форма проведения лабораторной работы	
17		4.3. Ценообразование в топливно-энергетическом комплексе. Услуги ЖКХ.	0,5	Лекция	0,5	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме Текущий контроль 4. Групповой проект.							6,5	Подготовка к текущему контролю
		<b>Итого:</b>	12		16								112	
		<b>Консультация</b>										<b>2</b>		
		<b>Промежуточная аттестация - Экзамен – 2 часа</b>												



## 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы по дисциплине «Управление логистическими процессами на предприятии (в организации)» обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

№ п/п	Тема, трудоемкость в акад.ч. О/О-З	Учебно-методическое обеспечение
	<p><b>1. Законодательные аспекты в области ценообразования</b></p> <p>1.1 Вопросы ценообразования в Гражданском и Налоговом Кодексах РФ. <b>4/6,5</b></p> <p>1.2 Вопросы ценообразования в законодательных актах местных органов самоуправления <b>3/6,5</b></p> <p>1.3. Ценообразование в государственных закупках и коммерческих тендерах <b>3/6,5</b></p> <p><b>2. Экономическая природа цен</b></p> <p>2.1 Цена в современной экономике <b>3/6,5</b></p> <p>2.2 Экономическое содержание и функции цен <b>3/6,5</b></p> <p>2.3 Состав и структура цены <b>3 / 6,5</b></p> <p>2.4 Основы регулируемого ценообразования <b>3/6,5</b></p> <p>2.5 Система и виды цен <b>3/6,5</b></p> <p><b>3. Ценовые методы и стратегии</b></p> <p>3.1 Затратные методы ценообразования <b>3/6,5</b></p> <p>3.2 Параметрические методы ценообразования <b>3/6,5</b></p> <p>3.3 Методы, стимулирующие продвижение Продукции <b>3/6,5</b></p> <p>3.4 Стратегии дифференцированного Ценообразования <b>3/6,5</b></p> <p>3.5 Стратегии ассортиментного Ценообразования <b>3/6,5</b></p> <p>3.6. Стратегии конкурентного Ценообразования <b>3/6,5</b></p> <p><b>4. Отраслевое ценообразование</b></p> <p>4.1. Ценообразование в сфере туризма и гостеприимства <b>3/8</b></p> <p>4.2. Ценообразование на транспортные услуги (грузовые, пассажирские): автомобильные, водные, железнодорожные, воздушные <b>3/6,5</b></p> <p>4.3. Ценообразование в топливно-энергетическом комплексе. Услуги ЖКХ <b>3/6,5</b></p>	<p><b>Основная литература</b></p> <p>1. Делятицкая, А. В. Ценообразование: конспект лекций / А. В. Делятицкая. - Москва: РГУП, 2018. - 56 с. - ISBN 978-5-93916-721-5. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1196318">https://znanium.com/catalog/product/1196318</a></p> <p>2 .Карпова, С. В. Управление ценами : учебник / под ред. С. В. Карповой. — Москва : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 236 с. - ISBN 978-5-9558-0432-3. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1010048">https://znanium.com/catalog/product/1010048</a></p> <p>3. Ценообразование : учебник / В. А. Слепов, Т. Е. Николаева, Е. С. Глазова [и др.] ; под ред. В. А. Слепова. - 3-е изд. - Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2020. - 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1063806">https://znanium.com/catalog/product/1063806</a></p> <p><b>Дополнительная литература:</b></p> <p>1. Ценообразование: Шпаргалка. - М.: ИД РИОР, 2018. - 89 с. - (Шпаргалка [отрывная]). ISBN 978-5-369-00379-4. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/950364">https://znanium.com/catalog/product/950364</a></p> <p>2. Шуляк, П. Н. Ценообразование: Учебно-практическое пособие / Шуляк П.Н., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2018. - 196 с.: ISBN 978-5-394-01387-4. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/342026">https://znanium.com/catalog/product/342026</a></p> <p>3. Магомедов, М. Д. Ценообразование: учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. - 3-е изд., перераб. - Москва : Дашков и К, 2017. - 248 с. - ISBN 978-5-394-02663-8. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/937490">https://znanium.com/catalog/product/937490</a></p>



## 7. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

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

№ пп	Индекс компетенции, индикатора достижения компетенции	Содержание компетенции и индикатора достижения компетенции	Раздел дисциплины, обеспечивающий этапы формирования компетенции, индикатора достижения компетенции	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции, индикатора достижения компетенции обучающийся должен:		
				знать	уметь	владеть
1	ПК - 1	способен выявлять, осуществлять сбор и анализ бизнес-информации для формирования возможных решений, оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами				
	ПК 1.1.	использует методы сбора, обработки и интерпретации бизнес-информации для формирования возможных решений	1. Законодательные аспекты в области ценообразования	способы выявления, осуществления сбора бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия	выявлять, осуществлять сбор и анализ бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия	навыками обоснования и объективности цены на продукцию (услуги) в соответствии с законодательной базой РФ и других стран в случае экспорта; для конкурентоспособности продукции (услуг) по цене по сравнению с ценами конкурентов; получения прибыли от реализации продукции (услуг).



ПК 1.2	оформляет результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами	2.Экономическая природа цен	стратегии ценообразования для получения конкретного результата коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта	правильно определять в условиях свободного рынка стоимость продукции (услуг), которая не регламентируется на законодательном уровне	Способами расчёта цены продукции (услуг) для обеспечения рентабельности и деятельности хозяйствующего субъекта
-----------	---	-----------------------------	--	---	--

## 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
Знание способов выявления, осуществления сбора бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия; стратегии ценообразования для получения конкретного результата коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта. Умение выявлять, осуществлять сбор и анализ бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия; правильно определять в условиях свободного рынка стоимость продукции (услуг), которая не регламентируется на законодательном	Реферирование, тестирование, решение практических задач	Студент демонстрирует знание способов выявления, осуществления сбора бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия; стратегии ценообразования для получения конкретного результата коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта. Студент демонстрирует умение выявлять, осуществлять сбор и анализ бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия; правильно определять в условиях свободного рынка стоимость продукции (услуг), которая не регламентируется на законодательном уровне. Студент демонстрирует владение навыками обоснования и объективности цены на продукцию (услуги) в	Закрепление способности использовать методы сбора, обработки и интерпретации бизнес-информации для формирования возможных решений; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.



уровне. Владение навыками обоснования и объективности цены на продукцию (услуги) в соответствии с законодательной базой РФ и других стран в случае экспорта; для конкурентоспособности продукции (услуг) по цене по сравнению с ценами конкурентов; получения прибыли от реализации продукции (услуг); способами расчёта цены продукции (услуг) для обеспечения рентабельности деятельности хозяйствующего субъекта.		соответствии с законодательной базой РФ и других стран в случае экспорта; для конкурентоспособности продукции (услуг) по цене по сравнению с ценами конкурентов; получения прибыли от реализации продукции (услуг); способами расчёта цены продукции (услуг) для обеспечения рентабельности деятельности хозяйствующего субъекта.	
---	--	---	--

### **Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации**

Порядок, критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации определяется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам в ФГБОУ ВО «РГУТИС».

### **Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля**

*Средство оценивания – тестирование*

#### **Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий**

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	90 – 100% правильных ответов - 9 – 10 баллов
	70 – 89% правильных ответов – 7 - 8 баллов
	50 – 69% правильных ответов – 1 - 6 баллов
	менее 50% правильных ответов – 0 баллов

*Средство оценивания – групповой проект – сквозная задача*

### **Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении группового проекта**





Критерии оценки	оценка
Особенности ценообразования отдельных видов продукции (работ, услуг)	10-15 баллов
В собранном материале имеются отдельные неточности	4-9 баллов
Материал собран не полностью	1 – 3 баллов
Материал не собран или собран не корректно	0 баллов

**Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточного контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля**

*Средство оценивания – устный ответ (опрос)*

**Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при устном ответе**

оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	<ul style="list-style-type: none"><li>– полно раскрыто содержание материала;</li><li>– материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности;</li><li>– продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала;</li><li>– точно используется терминология;</li><li>– показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;</li><li>– продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;</li><li>– ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов;</li><li>– продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;</li><li>– продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;</li><li>– допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала,</li><li>– знание основной и дополнительной литературы;</li><li>– последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы;</li><li>– уверенно ориентируется в проблемных ситуациях;</li><li>– демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала;</li><li>– подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>– вопросы излагаются систематизировано и последовательно;</li><li>– продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся показывает полное знание</li><li>– программного материала, основной и</li></ul>



«4»	<p>доказательный характер;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– продемонстрировано усвоение основной литературы.</li><li>– ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:</li><li>– а) в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;</li><li>– б) допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя;</li><li>– в) допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– дополнительной литературы;</li><li>– дает полные ответы на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности;</li><li>– правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций;</li><li>– демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой</li></ul>
«3»	<ul style="list-style-type: none"><li>– неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;</li><li>– усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;</li><li>– имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;</li><li>– при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации;</li><li>– продемонстрировано усвоение основной литературы</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности;</li><li>– при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения;</li><li>– не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций;</li><li>– подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне</li></ul>
«2»	<ul style="list-style-type: none"><li>– не раскрыто основное содержание учебного материала;</li><li>– обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;</li><li>– допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине;</li><li>– не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на</li></ul>



	после нескольких наводящих вопросов. – не сформированы компетенции, умения и навыки.	задаваемые вопросы или затрудняется с ответом; – не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой
--	--	---

**оценочная шкала устного ответа**

<b>Процентный интервал оценки</b>	<b>оценка</b>
менее 50%	<b>2</b>
51% - 70%	<b>3</b>
71% - 85%	<b>4</b>
86% - 100%	<b>5</b>

**7.3. 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.**

<b>Номер недели семестра</b>	<b>Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)</b>	<b>Вид и содержание контрольного задания</b>	<b>Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи</b>
	<b>1. Законодательные аспекты в области ценообразования</b>	Контрольная точка 1 - Аудиторное тестирование	Тестирование состоит из 20 вопросов с несколькими вариантами ответа. Необходимо выбрать верный ответ из трех-четырёх предложенных.
	<b>2. Экономическая природа цен</b>	Контрольная точка 2 - Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме.	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме.
	<b>3. Ценовые методы и стратегии</b>	Контрольная точка 3 - Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме.	Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме.
	<b>4. Отраслевое ценообразование</b>	Контрольная точка 4 – Групповой проект	Особенности ценообразования отдельных продуктов (работ, услуг)

**Тестовые задания**

**Текущий контроль 1 (Аудиторное тестирование)**

**Вопрос 1.** Базисное условие цены FCA предполагает сдачу товара:  
в порту назначения  
в порту отправления  
первому перевозчику в поименованном пункте



**экспедитору в поименованном пункте**

**Вопрос 2.** Более высокую цену можно установить, если спрос ...

единичной эластичности

**неэластичный**

сезонный

эластичный

**Вопрос 3.** В группу условий совершенной конкуренции входит условие:

**имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара**

информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна  
отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль для нового производителя и  
нет препятствия для выхода их из отрасли

товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя

**Вопрос 4.** В какую сторону цена может отклоняться от стоимости:

цена всегда выше стоимости

цена всегда равна стоимости

**цена может быть выше или ниже стоимости**

цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях

**Вопрос 5.** В России стратегия монополистического ценообразования ...

законом не запрещена

**запрещена законом**

запрещена этикой рынка

разрешается

**Вопрос 6.** Верхняя граница цены определяется ...

затратами и максимальной прибылью

**спросом**

суммой внешних и внутренних затрат

суммой постоянных и переменных затрат

**Вопрос 7.** Виды себестоимости:

**полная**

**производственная**

производственная

реализационная

рыночная

**среднеотраслевая**

**цеховая**

**Вопрос 8.** Виды цен в зависимости от территории действия:

гибкие

**единые**

зональные

контрактные

**местные**

рыночные

справочные

**Вопрос 9.** Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции:

распределительной

**регулирующей**



стимулирующей

учетно-измерительной

**Вопрос 10.** Государство устанавливает нижний лимит цен для ...

обеспечения необходимой прибыли организациям

**решения социальных вопросов**

стимулирования инновационной деятельности

фискальных целей

**Вопрос 11.** Декларирование цен – это ...

вид ценовой стратегии

**форма государственного контроля за ценами на продукцию**

организаций-монополистов

форма ценовой дискриминации

форма ценовой конкуренции

**Вопрос 12.** Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов:

зависимость равна 1

обратно пропорциональная

**прямо пропорциональная**

такой зависимости не прослеживается

**Вопрос 13.** Закупочные цены используются для ...

реализации промышленной продукции организациям

реализации сельхозпродукции населению

**реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и организациям в больших объемах**

скупки сырья и материалов у организаций

**Вопрос 14.** Затратный подход к ценообразованию основан на учёте ...

**всех фактических затрат на производство и сбыт товаров**

зависит от спроса населения на товар

постоянных затрат на производство товара

прямых затрат на производство товара

**Вопрос 15.** Когда потолок цен устанавливается ниже равновесной цены, возникает ...

**дефицит**

избыток

изменение предложения

изменения объема продаж

**Вопрос 16.** Косвенные методы регулирования цен

введение рекомендательных цен по важнейшим видам продукции

изменение акцизной ставки

установление паритетных цен

установление предельного норматива рентабельности

**Вопрос 17.** Маржинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара

качество

полезность

**предельную полезность**

редкость

**Вопрос 18.** На рынке свободной конкуренции организация придерживается:

**адаптивной политики цен**

маркетингового ценообразования

политики доминирующего лидерства



политики приспособления к ведущим конкурентам

**Вопрос 19.** Недостатки методов затратного ценообразования:

**игнорирование информации о поведении конкурентов**

игнорирование информации о поведении покупателей

недостоверность исходных данных

сложность сбора информации

**Вопрос 20.** Олигополия — это такая рыночная структура, при которой:

**в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия**

в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден

товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много

покупателей

товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель

### Типовые практические задачи:

Определите себестоимость швейного изделия, если известны следующие данные: Свободная отпускная цена (с НДС) 1 м 2 ткани – 250 рублей. НДС – 20% к отпускной цене ткани без НДС. Норма расхода ткани на пошив швейного изделия – 5 м 2. Вспомогательные материалы – 100 рублей. Заработная плата производственных рабочих – 120 рублей. Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от суммы заработной платы производственных рабочих. Накладные расходы (кроме внепроизводственных) – 130% от заработной платы производственных рабочих. Внепроизводственные расходы – 1,2% от производственной себестоимости.

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.

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.



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.

#### **Примерная тематика групповых проектов:**

Особенности ценообразования отдельных продуктов (работ, услуг). Студент выбирает вид деятельности из списка утвержденного ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). «Общероссийский классификатор видов экономической деятельности» (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст) (ред. от 23.09.2020).

Текстовая часть проекта делится на следующие вопросы:

1. Описание технологии производства выбранного вида деятельности
2. Описание затрат, связанных с материально – техническим обеспечением данного вида деятельности, производства продукта, а так же затраты по продвижению продукта на рынок
3. Факторы, влияющие на ценообразование в данной отрасли

#### **Перечень вопросов для промежуточной аттестации:**

1. Определение и сущность цены. Ценообразующие факторы.
2. Процесс ценообразования на Российском рынке. Формирование цен на основе потребительского спроса.  
Бюджетное ограничение.
3. Механизм рыночного саморегулирования. Государство и рыночный механизм в процессе ценообразования.  
Методы регулирования.
4. Функции цен.
5. Понятие и характеристика системы цен. Виды цен и их классификация в рыночной экономике.
6. Группировка цен: по сфере обслуживания, по степени регулирования, по форме организации торговли.
7. Виды цен, используемые при определении цены на принципиально новый товар; используемые при определении цены на освоенные в производстве товары.
8. Главные цели (задачи) ценовой политики.
9. Состав и структура цены. Группировка цен по стадиям ценообразования.
10. Классификация расходов, включаемых в стоимость товаров и услуг. Налоги как элемент цены.
11. Правила учёта и регламентирования посреднических услуг.
12. Группировка цен с учётом базисных условий.
13. Методология и методики ценообразования. Принципы ценообразования.
14. Затратные методы ценообразования (формирование цены по методу полных; по методу стандартных (нормативных); по методу прямых издержек; на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; распределение косвенных затрат).





15. Параметрические методы ценообразования: методом удельной цены; по методу баллов.
16. Ценовые методы стимулирования продажи товаров.
17. Стратегии дифференцированного ценообразования.
18. Стратегии конкурентного ценообразования.
19. Стратегии ассортиментного ценообразования.
20. Ценообразование на продукцию общественного питания.
21. Ценообразование на продукцию топливно-энергетического комплекса.
22. Формирование тарифов на электроэнергию.
23. Ценообразование в сельском хозяйстве.
24. Ценообразование на лекарственные средства и медицинские услуги.
25. Тарифы на бытовые коммунальные услуги, услуги связи.
26. Формирование тарифов на транспортные услуги (ж\д, водный, автомобильный).
27. Мировой рынок и мировые цены. Принцип определения цены.
28. Ценообразование на строительную продукцию.
29. Ценообразование на конкурсные проекты: сущность и виды торгов; выбор цены предложения.
30. Классификация способов закупок продукции для государственных нужд (виды, сущность конкурсов).
31. Определение цены при заключении договора. Изменение цены после заключения договора.
32. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда).

### Критерии оценивания сформированности компетенций

ПК -1 - способен выявлять, осуществлять сбор и анализ бизнес-информации для формирования возможных решений, оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; в части индикаторов достижения компетенции ПК 1.1 – использует методы сбора, обработки и интерпретации бизнес-информации для формирования возможных решений; ПК 1.2 - оформляет результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.

- 1 Чем обусловлено разное отношение потребителей к значимости одного и того же товара?**  
**Кол-во правильных ответов - более 1**
- 1 структура потребностей и их ранжирование по значимости зависит от множества как личностных, так и внешних факторов
- 2 в разные периоды времени у одного и того же потребителя доминирующие потребности могут меняться
- 3 средства, доступные потребителям для удовлетворения потребностей всегда ограничены и, как правило, не достаточны
- 4 Данное утверждение не верно
- 2 В качестве меры полезности в практике ценообразования НЕ могут быть использованы следующие единицы измерения:**  
**Кол-во правильных ответов – более 1**





- 1 натуральные и/или условно-натуральные - тонны, метры и т. п.
- 2 относительные (безразмерные) величины
- 3 денежные меры полезностей
- 4 объёмы реализации продукции
- 3 Натуральные и условно натуральные измерители полезности в практики ценообразования используются для определения:**  
**Кол-во правильных ответов – 1**
  - 1 потребительского эффекта от использования того или иного товара (например, сравнивается два вида топлива, у одного теплотворная способность 4000 ккал/т, а у другого 5000 ккал/т)
  - 2 соотношения полезности разных товаров или удельное содержание полезности в одном товаре (например, калорийность 1 кг хлеба, мяса и рыбы находится в соотношении 1 : 0,8 : 0,5)
  - 3 доли платёжеспособного спроса, которые потребитель может выделить из своего дохода, чтобы удовлетворить ту или иную потребность.
  - 4 Нет верного ответа
- 4 Что НЕ относится к свойствам кривых безразличия?**  
**Кол-во правильных ответов – 1**
  - 1 фиксированному уровню функции полезности соответствует только одна кривая безразличия, разным функциям полезности – разные кривые безразличия
  - 2 более удаленная от начала координат кривая безразличия соответствует более высокому уровню функции полезности
  - 3 кривые безразличия могут пересекаться, то есть через одну точку пространства товаров (фиксированный набор товаров) можно провести несколько кривых безразличия
  - 4 кривые безразличия имеют отрицательный наклон к каждой оси координат, то есть при движении по кривой безразличия в любом направлении один аргумент будет возрастать, а другой уменьшаться
- 5 Расчёт и оформление результатов бизнес-анализа при ценовом методе полных издержек осуществляется:**  
**Кол-во правильных ответов – 1**
  - 1 расчёт обычно осуществляется в табличной форме, куда записываются статьи затрат и величина этих затрат, относимая на тот или иной товар
  - 2 по каждому элементу затрат на производство и реализацию продукции устанавливаются нормативы, например, отраслевые, как в натуральном, так и в стоимостном выражении
  - 3 цена товара формируется на основе прямых издержек на его производство, а также, исходя из конъюнктуры рынка и ожидаемых цен продажи. При этом исходят из того, что все условно-переменные издержки – это прямые затраты, которые непосредственно списываются на единицу продукции. Косвенные же затраты относятся на финансовый результат предприятия
  - 4 цена нового продукта может рассчитываться путём корректировки цены базового продукта по изменённым параметрам
- 6 Стратегический фактор формирования цены в рыночной экономике проявляется в следующем:**  
**Кол-во правильных ответов - 1**
  - 1 Цены на товары формируются под влиянием рынка. Поскольку конъюнктурные изменения спроса- 13 предложения высоки, это – фактор, постоянно меняющийся.



- 2 Для продуктов на рынке предметов роскоши больше внимания будет уделяться ценности, которую потребители придают предмету. Нехваткой часто манипулируют, чтобы поднять цену.
- 3 Цены формируются на основе себестоимости продукции, поэтому ею руководствуются высокоразвитые, технически оснащенные предприятия. Они выигрывают, снижая затраты на ее производство за счет использования новых технологий, современной техники, последних достижений в организации труда.
- 4 Ценообразование на единицу также может основываться на таких факторах, как фиксированная сумма, количество сделок, рекламная акция или кампания продаж, скидка с оборота, условия оплаты или кредита, конкретная квота, цена тендера, дата отгрузки или счета-фактуры и многие другие.
- 7 **Выберите утверждение, которое соответствует понятию нижний предел цены:**  
**Кол-во правильных ответов - более 1**
- 1 ее величина, соответствующая сложившейся рентабельности предприятия
- 2 предотвращает снижение уровня эффективности производства
- 3 рассчитывается исходя из себестоимости продукции
- 4 максимально возможная ее величина, которой предприятие будет располагать при наиболее благоприятной конъюнктуре рынка.
- 8 **Оптовая цена производителя складывается из:**  
**Кол-во правильных ответов - более 1**
- 1 Себестоимость продукции + прибыль производителя
- 2 Оптовая цена производителя + акциз + НДС
- 3 Отпускная цена предприятия + оптовая наценка
- 4 Оптовая цена + розничная наценка
- 9 **Сметная стоимость в соответствии с технологической структурой капитальных вложений и порядком осуществления деятельности строительно-монтажных организаций определяется по следующим элементам:**  
**Кол-во правильных ответов - 1**
- 1 строительные работы; работы по монтажу оборудования (монтажные работы); затраты на приобретение (изготовление) основного и вспомогательного технологического оборудования, мебели и инвентаря; торговая наценка
- 2 строительные работы; работы по монтажу оборудования (монтажные работы); затраты на приобретение (изготовление) основного и вспомогательного технологического оборудования, мебели и инвентаря; прочие затраты (проектно-изыскательские работы, НИР и другие); акцизы
- 3 строительные работы; работы по монтажу оборудования (монтажные работы); прочие затраты (проектно-изыскательские работы, НИР и другие)
- 4 строительные работы; работы по монтажу оборудования (монтажные работы); затраты на приобретение (изготовление) основного и вспомогательного технологического оборудования, мебели и инвентаря; прочие затраты (проектно-изыскательские работы, НИР и другие)
- 10 **Выберите верные утверждения:**  
**Кол-во правильных ответов - более 1**
- 1 Финансовый план невозможно создать, если не определена цена на продукт
- 2 Можно использовать разные подходы в ценообразовании после того, как выбрана бизнес-модель
- 3 Ценообразование не влияет на финансовый план
- 4 Сначала формируется цена, затем формируется бизнес-модель

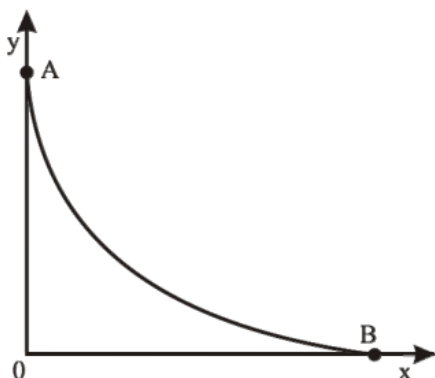


- 11 В России стратегия монополистического ценообразования**  
**Кол-во правильных ответов - 1**
- 1 законом не запрещена
  - 2 запрещена законом
  - 3 запрещена этикой рынка
  - 4 разрешается
- 12 Отметьте существующие виды себестоимости**  
**Кол-во правильных ответов - 1**
- 1 Полная, производственная, цеховая, среднеотраслевая
  - 2 Рыночная, производственная, цеховая, среднеотраслевая
  - 3 Рыночная, производственная, цеховая, реализованная
  - 4 Нет верных ответов
- 13 Затратный подход к ценообразованию основан на учёте ...**  
**Кол-во правильных ответов - 1**
- 1 всех фактических затрат на производство и сбыт товаров
  - 2 зависит от спроса населения на товар
  - 3 постоянных затрат на производство товара
  - 4 прямых затрат на производство товара
- 14 Равновесная цена – цена, при которой равны ...**  
**Кол-во правильных ответов - 1**
- 1 объём реального производства и потенциальные возможности организации
  - 2 объём спроса на товар и объём его предложения
  - 3 прибыль и затраты на производство товара
  - 4 рентабельность и затраты на производство товара
- 15 Стратегия низких цен используется ...**  
**Кол-во правильных ответов - более 1**
- 1 для прорыва на рынок
  - 2 для товаров, выпускаемых в небольших объемах
  - 3 при больших финансовых затратах
  - 4 при масштабном выпуске продукции

*Выполните контрольные задания в форме задачи*

**Задание 1.**

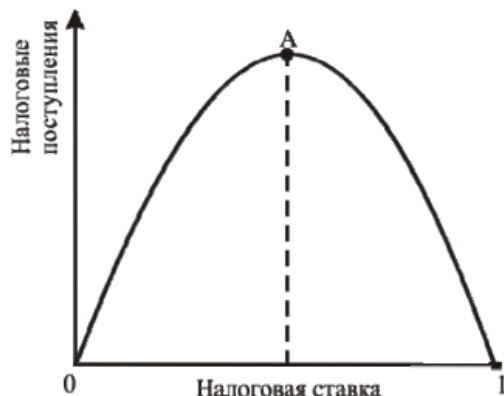
Дайте название графику. Опишите его свойства, если  $y$ ,  $x$  – это два вида товара.





### Задание 2.

Дайте название графика и его характеристику.



### Задание 3.

В магазине 10 товарных наименований. По каждому параметру 2 товара категории А, 3 товара категории В, и оставшиеся 5 получили оценку С. Сводная таблица с оценками по трём параметрам, ранжируемая от ААА до ССС:

Товар	Продажи, шт.	Маржа, Р	Рентабельность, %	Оценка
Молоко свежее	95 (А)	3500 (А)	36,8 (А)	ААА
Кефир	80 (А)	3000 (А)	37,5 (А)	ААА
Творог	69 (В)	900 (В)	13 (С)	ВВС
Ряженка	73 (В)	300 (С)	4,1 (С)	ВСС
Сливки	55 (В)	500 (С)	9,1 (С)	ВСС
Сметана	50 (С)	1000 (В)	20 (В)	СВВ
Йогурт	30 (С)	1000 (В)	33 (В)	СВВ
Айран	12 (С)	200 (С)	16,7 (В)	ССВ
Сыворотка	25 (С)	300 (С)	7 (С)	ССС
Молоко топленое	21 (С)	100 (С)	4,8 (С)	ССС

### Задание 4.

Определите себестоимость продукта, если известны следующие данные. Свободная отпускная цена (с НДС) 1 м<sup>2</sup> ткани – 250 рублей. НДС – 20% к отпускной цене ткани без НДС. Норма расхода ткани на пошив швейного изделия – 5 м<sup>2</sup>. Вспомогательные материалы – 100 рублей. Заработная плата производственных рабочих – 120 рублей. Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от суммы заработной платы производственных рабочих. Накладные расходы (кроме внепроизводственных) – 130% от заработной платы производственных рабочих. Внепроизводственные расходы – 1,2% от производственной себестоимости.

### Задание 5.

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. Зарботная 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.

#### **Задание 6.**

Предприятие производит оборудование, которое обеспечивало 450 операций в час. Готовый продукт был усовершенствован и после производительность составила 780 операций в час. Изначально продукт продавался по цене 100тыс.руб.

Определите, по какой цене возможно продавать новую модель.

#### **Задание 7**

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

#### **Задание 8**

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

Необходимо учесть, что при определении цены доля материалов составляет 60 % от цены, доля заработной платы – 20 % от цены.

#### **Задание 9**

Предприятие планирует иметь рентабельность продаж в размере 30 %, при этом сумма его затрат равна 800 000 р., а сумма текущих активов 500 000 р. Определите рентабельность капитала.

#### **Задание 10**

Предприятие разработало новую, более производительную фасовочную линию. Старая линия обеспечивала производительность 450 операций в час, новая - 780. Предыдущая фасовочная линия продавалась по цене 10000 руб. Необходимо определить, по какой цене можно предложить покупателям новую модель фасовочной линии.

#### **Задание 11**

Дайте определению термину цена.

#### **Задание 12**

Дайте определение распределительной функции цены.

#### **Задание 13**

Дайте определение стимулирующей функции цены.

#### **Задание 14**

Дайте определение регулирующей функции цены.



### Задание 15

Рассчитайте среднюю цену товара в целом за год при следующих фиксированных данных о ценах на начало каждого месяца.

#### Исходные данные

Периоды регистрации цен (число, месяц)	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06
Фиксированные данные о ценах товара, руб.	120	123	124	124	126	127
Периоды регистрации цен (число, месяц)	01.07	01.08	01.09	01.10	01.11	01.12
Фиксированные данные о ценах товара, руб.	127	128	130	134	136	138

### Задание 16

Рассчитайте среднюю цену 1 кг яблок, проданных на разных рынках, согласно объемам реализованной продукции в стоимостном выражении и ценам 1 кг яблок на каждом рынке, используя данные табл.

#### Исходные данные

Рынок	Объем реализованной продукции, руб.	Цена 1 кг яблок, руб.
А	9000	30
Б	10 000	25
В	7700	35
Г	9600	32

### Задание 17

Опишите стратегию высоких цен («снятие сливок»)

### Задание 18

Опишите стратегию низких цен.

### Задание 19

Опишите стратегию средних цен.

### Задание 20

Постоянные издержки фирмы составляют 6 млн руб., а переменные издержки на единицу продукции – 5000 руб. Определите точку безубыточности фирмы, если цена единицы товара 15 000 руб. При каком объеме продаж будет обеспечено достижение целевой прибыли в размере 2 млн руб.?

### Задание 21

Отпускная цена изделия, предусмотренная контрактом, составляет 1 000 руб. Определить размер контрактной оговорки о возможном повышении цены изделия (в процентах), если известно, что в период с момента подписания контракта и до поставки товара заработная плата возрастёт с 300 до 360 руб., стоимость сырья – с 200 до 230 руб., а стоимость электроэнергии – с 200 до 245 руб. Доля соответствующих затрат в составе себестоимости изделия составляет: А=30%; В=20%; С=20%; Д=30%.

### Задание 22

Предприятие производит 8 наименования продукции. Ставка НДС – 20 %. Определить:

- А) рентабельность по каждому виду изделия;
- Б) средний размер рентабельности;



№ товара	Кол-во произвед. и реализ. товара	Себестоимость 1 шт. (руб.)	Отпускная цена	Оптовая цена	Рентабельность	Себестоимость	Выручка в оптовых ценах
			(руб)				
1	486	1,2	1,73	1,384	1,15	583,2	672,624
2	5484	5,47	666	532,8	97,40	29997,5	2921875
3	154842	1,11	1,43	1,144	1,03	171875	177139
4	54601	64	80,16	64,128	1,00	3494464	3501453
5	14569	25,47	31,68	25,344	1,00	371072	369237
6	24823	73,6	93,48	74,784	1,02	1826973	1856363
7	654654	0,98	1,39	1,112	1,13	641561	727975
8	55	650	789,6	631,68	0,97	35750	34742,4
Итого						6572275	9589458

### Задание 23

Рассчитать цены продажи на сок и нектар Свелл при наценке 15% по следующим данным о товарах в магазине:

Товар	Наименование	Закупочная цена, руб.
1	Нектар Свелл вишня 0,75л	43,18
2	Сок Свелл Апельсиновый 0,75л	42,19
3	Сок Свелл Брусника 0,75г	70,5
4	Сок Свелл томатный 0,25л	17,35
5	Сок Свелл Мультифруктовый Мастер 0,75л	40,08

### Задание 24

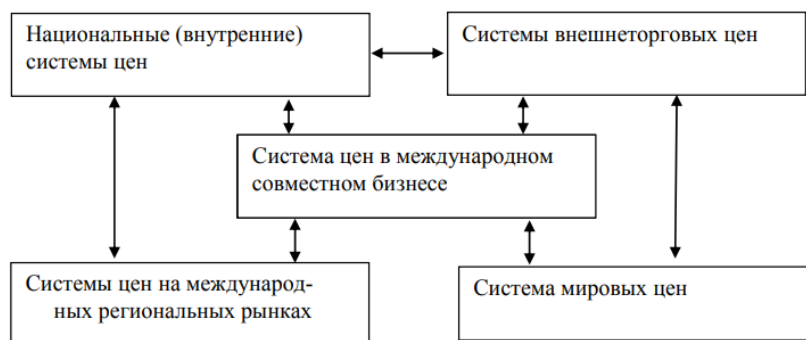
Предложить механизм формирования розничной цены на токарные станки, если известно, что на производство 5 станков потрачены материалы на сумму 550 тыс. рублей. Заработная плата рабочему персоналу составила 230 тыс. рублей. Управленческие и общехозяйственные расходы составили 120 тыс. рублей.

### Задание 25

Дайте определение термину система цен.

### Задание 26

Определите, что изображено на данной схеме.

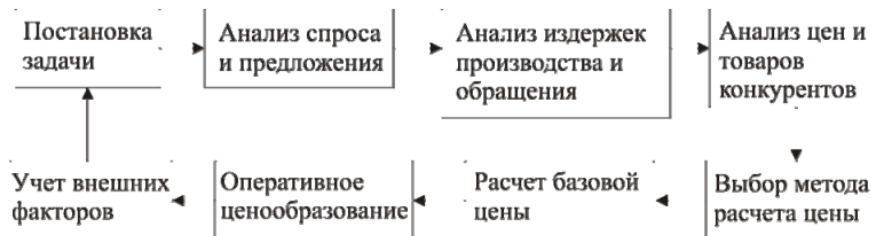






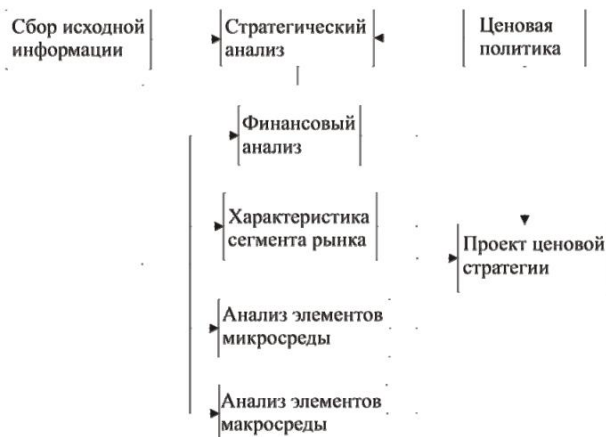
### Задание 27

Определить, что изображено на данной схеме.



### Задание 28

Определить, что изображено на данной схеме.



### Задание 29

Определите критический объем выпуска и реализации продукции в натуральном и денежном выражениях, на основе следующих данных:

- цена единицы продукции – 20340 руб.,
- средние переменные расходы с единицы составляют 5320 руб.;
- общие постоянные расходы – 222560 тыс. руб.

### Задание 30

Опираясь на технические параметры в характеристиках и дизайне новой стиральной машины (информация представлена в таблице), выполните расчет ее цены балльным методом, если цена ближайшего аналога составляет 42300 руб.

Параметры	Оценка в баллах		Коэффициент весомости
	базовое изделие	новое изделие	
Максимальная загрузка	40	50	0,3
Объем барабана	40	45	0,2
Скорость отжима	30	20	0,15
Срок годности	10	10	0,05
Страна-изготовитель	30	50	0,2
Дизайн	20	25	0,1

### Задание 31

Цена на товар выросла со 124 до 132 руб. Коэффициент эластичности спроса по цене равен -1,5. Найдите первоначальный объем рыночного спроса на товар, если после повышения цены, он равен 13500 единиц.

### Задание 32





Определить, какой метод ценообразования используется согласно этим данным?

<b>Расчёт на основе прямых затрат</b>
Прямые затраты — 100 рублей
Норма прибыли (20%) — 20 рублей
Продажная цена — 120 рублей

### Задание 33

Определить, какой метод ценообразования используется согласно этим данным?

<b>Расчёт на основе переменных затрат</b>
Переменные затраты — 80 рублей
Валовая прибыль или маржа (50%) — 40 рублей
Продажная цена — 120 рублей

### Задание 34

**Определить базовую цену.**

Допустим, планово-экономический отдел предоставил нам следующие данные:

- производительность — 40 000 флаконов в год;
- инвестиции в новое производство — 1 500 000 рублей;
- рентабельность текущего производства в среднем — 8%;
- переменные и прямые издержки на флакон 250 миллилитров — 87 рублей;
- постоянные издержки за год, включая амортизацию и затраты на коммерцию и маркетинг, — 3 800 000 рублей;
- желаемая отдача на инвестиции — 10%.

Если компания взяла деньги в кредит, желаемую отдачу на инвестиции корректируют с учётом ставки рефинансирования.

### Задание 35

**Оценить необходимый объём продаж.**

Определим, сколько надо продавать, чтобы «вернуть» вложенные деньги. Фактически мы определяем минимально необходимые продажи.

Показатель	Величина	Источник данных и расчёт
Прямые затраты производства в рублях	87,00	Из данных планового отдела компании
Постоянные затраты в рублях	3 800 000,00	Из данных планового отдела компании
Инвестиции (капитальные затраты) в рублях	1 500 000,00	Из данных финансового отдела компании
Объём производства в штуках	40 000,00	Из данных производственного отдела



Показатель	Величина	Источник данных и расчёт
Финансовая цель в рублях	3 950 000,00	3 800 000 + 1 500 000 x 0,1
Доля накладных затрат на флакон в рублях	98,75	3 950 000 / 40 000
Себестоимость в рублях	185,75	87 + 98,75
Цена без НДС в рублях	200,61	187,75 + (187,75 × 0,08)

### Задание 36

Организация ввозит в Россию свежие томаты из Таджикистана. Стоимость сделки – 2000 долл. США, вес – 10 тонн. Ставка ввозной пошлины равна 0%, НДС – 10%, курс доллара – 60 руб. Определите цену товара с учетом сумм таможенных платежей.

### Задание 37

Какой метод ценообразования выражен в данной формуле?

*Цена = Постоянные издержки + Переменные издержки + Планируемая прибыль*

### Задание 38

Какой метод ценообразования выражен в данной формуле?

*Цена = Переменные издержки + Наценка*

### Задание 39

Какой метод ценообразования выражен в данной формуле?

*Цена = Предельные издержки + (Предельные издержки \* Рентабельность продукции) / 100*

### Задание 40

Организация ввозит в Россию древесный уголь из Китая.

Стоимость сделки – 11 000 долл. США. Ставка ввозной пошлины равна 5%, НДС – 20%, курс доллара – 60 руб. Определите цену товара с учетом сумм таможенных платежей.

## 7.4. Содержание занятий семинарского типа.

Целью проведения практических занятий является проверка и закрепление знаний, получение умений и навыков по основным вопросам организации статистического наблюдения, формирование способностей организовать работу исполнителей, принимать управленческие решения в деятельности предприятия.

Задачами проведения практических занятий являются:

- проверка и закрепление знаний освоения принципов и методов современной системы статистического наблюдения;
- формирование умений и освоение навыков принятия управленческих решений;
- предоставление студентам навыков и знаний, необходимых для изучения особенностей организации сбора, обработки и анализа информации для дальнейшего использования в практической деятельности;
- овладение навыками самостоятельности и последовательности в применении статистических методов для принятия эффективных управленческих решений на всех уровнях;
- приобретение базовых навыков практической работы в области анализа состояния основных процессов и тенденций в экономике.

Практическая работа заключается в выполнении обучающимися, под руководством преподавателя, комплекса учебных заданий направленных на усвоение научно-



теоретических основ дисциплины «Управление логистическими процессами на предприятии (в организации)», приобретение практических навыков овладения методами практической работы с применением современных информационных и коммуникационных технологий. Выполнение **практической** работы обучающиеся производят в письменном виде. Отчет предоставляется преподавателю, ведущему данный предмет, в электронном и печатном виде.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов. Основой практикума выступают типовые задачи, которые должен уметь решать специалист в области статистических исследований отраслей экономики.

### **Тематика практических занятий**

#### **Раздел 1. Законодательные аспекты в области ценообразования**

##### **Практическое занятие 1.**

Вид практического занятия: Дискуссия, обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: 1.1 Вопросы ценообразования в Гражданском и Налоговом Кодексах РФ.

Вопросы для обсуждения: Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе РФ: Определение цены при заключении договора. Изменение цены после заключения договора. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда). Вопросы ценообразования в Налоговом Кодексе РФ: особенности формирования и условия пересмотра. Ставки акцизов и НДС.

Цель занятия: Формирование знания, умения и владения порядком оформления результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами к ценообразованию. Продолжительность занятия: 2 часа

##### **Практическое занятие 2.**

Вид практического занятия: Дискуссия, обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: 1.1 Вопросы ценообразования в Гражданском и Налоговом Кодексах РФ.

Вопросы для обсуждения: Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе РФ: Определение цены при заключении договора. Изменение цены после заключения договора. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда). Вопросы ценообразования в Налоговом Кодексе РФ: особенности формирования и условия пересмотра. Ставки акцизов и НДС.

Цель занятия: Формирование знания, умения и владения порядком оформления результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами к ценообразованию. Продолжительность занятия: 2 часа

##### **Практическое занятие 3.**

Вид практического занятия: Дискуссия, обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: 1.2 Вопросы ценообразования в законодательных актах местных органов самоуправления

Вопросы для обсуждения: Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе РФ: Определение цены при заключении договора. Изменение цены после заключения договора. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда). Вопросы ценообразования в Налоговом Кодексе РФ: особенности формирования и условия пересмотра. Ставки акцизов и НДС.



Цель занятия: Формирование знания, умения и владения порядком оформления результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами к ценообразованию.  
Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 4.**

Вид практического занятия: Дискуссия, обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: 1.3.Ценообразование в государственных закупках и коммерческих тендерах

Вопросы для обсуждения: Понятие и нормативное регулирование гос.закупок и организации тендеров. Особенности ценообразования.

Цель занятия: Формирование знания, умения и владения порядком оформления результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами к ценообразованию.  
Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 5.**

Вид практического занятия: Дискуссия, обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: 1.3.Ценообразование в государственных закупках и коммерческих тендерах

Вопросы для обсуждения: Понятие и нормативное регулирование гос. закупок и организации тендеров. Особенности ценообразования. Текущий контроль 1 – аудиторное тестирование.

Цель занятия: Формирование знания, умения и владения порядком оформления результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами к ценообразованию.  
Продолжительность занятия: 2 часа

**Продолжительность занятия по разделу 1 для очно-заочной формы обучения – 3 часа**

### **Раздел 2.Экономическая природа цен**

#### **Практическое занятие 6.**

Вид практического занятия: Дискуссия, обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: 2.1 Цена в современной экономике

Вопросы для обсуждения: Сущность, подходы к определению цены. Особенности разработки и проведения ценовой политики. Факторы, влияющие на уровень цен.

Цель занятия: Формирование знания, умения и владения порядком оформления результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами к ценообразованию.  
Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 7.**

Вид практического занятия: Дискуссия, обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: 2.1 Цена в современной экономике

Вопросы для обсуждения: Процесс ценообразования на Российском рынке. Формирование цен на основе потребительского спроса. Бюджетное ограничение.

Цель занятия: Формирование знания, умения и владения порядком оформления результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами к ценообразованию.  
Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 8.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме



Тема и содержание занятия: 2.2 Экономическое содержание и функции цен.

Вопросы для обсуждения: Функции цен. Виды цен, используемые при определении цены на принципиально новый товар; используемые при определении цены на освоенные в производстве товары.

Цель занятия: Формирование знания, умения и владения порядком оформления результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами к ценообразованию.

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 9.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 2.2 Экономическое содержание и функции цен

Вопросы для обсуждения: Главные цели (задачи) ценовой политики.

Цель занятия: Закрепление знания, умения и владения способами выявления, осуществления сбора бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия.

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 10.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 2.3 Состав и структура цены

Вопросы для обсуждения: Состав и структура цены. Группировка цен по стадиям ценообразования. Классификация расходов, включаемых в стоимость товаров и услуг. Налоги как элемент цены.

Цель занятия: Закрепление знания, умения и владения способами выявления, осуществления сбора бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия.

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 11.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 2.3 Состав и структура цены

Вопросы для обсуждения: Правила учёта и регламентирования посреднических услуг.

Группировка цен с учётом базисных условий.

Цель занятия: Закрепление знания, умения и владения способами выявления, осуществления сбора бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия.

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 12.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 2.4 Основы регулируемого ценообразования

Вопросы для обсуждения: Механизм рыночного саморегулирования. Государство и рыночный механизм в процессе ценообразования. Методы регулирования.

Цель занятия: овладеть Закрепление знания, умения и владения способами выявления, осуществления сбора бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия.

Продолжительность занятия: 2 часа



### **Практическое занятие 13.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме. Текущий контроль – аудиторное тестирование.

Тема и содержание занятия: 2.5 Система и виды цен

Вопросы для обсуждения: Понятие и характеристика системы цен. Виды цен и их классификация в рыночной экономике. Группировка цен: по сфере обслуживания, по степени регулирования, по форме организации торговли.

Цель занятия: Закрепление знания, умения и владения способами выявления, осуществления сбора бизнес-информации для формирования возможных решений, связанных с ценообразованием предприятия. Продолжительность занятия: 2 часа

**Продолжительность занятия по разделу 2 для очно-заочной формы обучения – 5 часов**

## **Раздел 3. Ценовые методы и стратегии**

### **Практическое занятие 14.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 3.1 Затратные методы ценообразования

Вопросы для обсуждения: Затратные методы ценообразования (формирование цены по методу полных; по методу стандартных (нормативных); по методу прямых издержек; на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; распределение косвенных затрат (по трудоемкости и методом ABC).

Цель занятия: Закрепление знания, умение и навыки порядка составления финансовых планов, бюджетов и смет экономического субъекта исходя из принятых ценовых методов и стратегий.

Продолжительность занятия: 2 часа

### **Практическое занятие 15.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 3.2 Параметрические методы ценообразования

Вопросы для обсуждения: Параметрические методы ценообразования: методом удельной цены; по методу баллов, на основании потребительского эффекта.

Цель занятия: Закрепление знания, умение и навыки порядка составления финансовых планов, бюджетов и смет экономического субъекта исходя из принятых ценовых методов и стратегий

Продолжительность занятия: 2 часа

### **Практическое занятие 16.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 3.3 Методы, стимулирующие продвижение продукта на рынок

Вопросы для обсуждения: На основе эластичности спроса. Метод надбавок и скидок.





Цель занятия: Закрепление навыков осуществлять руководство работой по управлению финансами, исходя из стратегических целей и перспектив развития экономического субъекта.

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 17.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 3.3 Методы, стимулирующие продвижение продукта на рынок

Вопросы для обсуждения: Методы психологического ценообразования. Расчёт цены на основе прейскуранта цен. Метод определения цены посредством конкурентных торгов.

Цель занятия: Закрепление знания, умение и навыки порядка составления финансовых планов, бюджетов и смет экономического субъекта исходя из принятых ценовых методов и стратегий.

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 18.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 3.4 Стратегии дифференцированного ценообразования

Вопросы для обсуждения: Стратегия скидки на втором рынке. Стратегия периодической скидки. Стратегия случайной скидки. Стратегия ценовой дискриминации.

Цель занятия: Закрепление навыков осуществлять руководство работой по управлению финансами, исходя из стратегических целей и перспектив развития экономического субъекта.

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 19.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 3.5 Стратегии ассортиментного ценообразования.

Вопросы для обсуждения: Стратегия «набор». Стратегия «комплект». Стратегия «выше номинала». Стратегия «имидж»

Цель занятия: Закрепление навыков осуществлять руководство работой по управлению финансами, исходя из стратегических целей и перспектив развития экономического субъекта.

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 20.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме

Тема и содержание занятия: 3.6. Стратегии конкурентного ценообразования

Вопросы для обсуждения: Стратегия проникновения на рынок. Стратегия по «кривой освоения». Стратегия сигнализированная ценами. Географическая стратегия.

Цель занятия: Закрепление навыков осуществлять руководство работой по управлению финансами, исходя из стратегических целей и перспектив развития экономического субъекта.



Продолжительность занятия: 2 часа

### **Практическое занятие 21.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме. Текущий контроль – аудиторное тестирование.

Тема и содержание занятия: 3.6. Стратегии конкурентного ценообразования

Вопросы для обсуждения: Стратегия проникновения на рынок. Стратегия по «кривой освоения». Стратегия сигнализированная ценами. Географическая стратегия.

Цель занятия: Закрепление навыков осуществлять руководство работой по управлению финансами, исходя из стратегических целей и перспектив развития экономического субъекта.

Продолжительность занятия: 2 часа

**Продолжительность занятия по разделу 3 для очно-заочной формы обучения – 6 часов**

## **Раздел 4. Отраслевое ценообразование**

### **Практическое занятие 22.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме.

Тема и содержание занятия: 4.1. Ценообразование в сфере туризма и гостеприимства.

Вопросы для обсуждения: Особенности ценообразования в туризме и гостиничном бизнесе. Структура цены на туристский продукт. Структура цены на туристский продукт. Структура цены на гостиничный продукт. Ценовые стратегии турфирм и средств размещения.

Цель занятия: Закрепление знания, умение и навыки порядка составления финансовых планов, бюджетов и смет экономического субъекта исходя из принятых ценовых методов и стратегий.

Продолжительность занятия: 2 часа

### **Практическое занятие 23.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме.

Тема и содержание занятия: 4.1. Ценообразование в сфере туризма и гостеприимства.

Вопросы для обсуждения: Структура цены на туристский продукт. Структура цены на гостиничный продукт. Ценовые стратегии турфирм и средств размещения.

Цель занятия: Закрепление навыков осуществлять руководство работой по управлению финансами, исходя из стратегических целей и перспектив развития экономического субъекта.

Продолжительность занятия: 2 часа

### **Практическое занятие 24.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме.

Тема и содержание занятия: 4.2. Ценообразование на транспортные услуги (грузовые, пассажирские): автомобильные, водные, железнодорожные, воздушные.

Вопросы для обсуждения: Структура цены на транспортные услуги (пассажирские и грузовые). Ценовые стратегии транспортно-экспедиторских компаний.





Цель занятия: Закрепление знания, умение и навыки порядка составления финансовых планов, бюджетов и смет экономического субъекта исходя из принятых ценовых методов и стратегий.

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 25.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме.

Тема и содержание занятия: 4.2. Ценообразование на транспортные услуги (грузовые, пассажирские): автомобильные, водные, железнодорожные, воздушные.

Вопросы для обсуждения: Ценовые стратегии транспортно-экспедиторских компаний.

Цель занятия: Закрепление навыков осуществлять руководство работой по управлению финансами, исходя из стратегических целей и перспектив развития экономического субъекта.

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 26.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме.

Тема и содержание занятия: 4.3. Ценообразование в топливно- энергетическом комплексе. Услуги ЖКХ.

Вопросы для обсуждения: Структура цены в топливно-энергетическом комплексе.

Цель занятия: Закрепление знания, умение и навыки порядка составления финансовых планов, бюджетов и смет экономического субъекта исходя из принятых ценовых методов и стратегий

Продолжительность занятия: 2 часа

#### **Практическое занятие 27.**

Вид практического занятия: Практикующее упражнение, предусматривающее решение задач по теме.

Тема и содержание занятия: 4.3. Ценообразование в топливно- энергетическом комплексе. Услуги ЖКХ.

Вопросы для обсуждения: Структура цены услуг ЖКХ.

Цель занятия: Закрепление знания, умение и навыки порядка составления финансовых планов, бюджетов и смет экономического субъекта исходя из принятых ценовых методов и стратегий.

Продолжительность занятия: 2 часа

**Продолжительность занятия по разделу 4 для очно-заочной формы обучения – 2 часа**

**8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень информационных справочных систем ( при необходимости)**

#### **8.1. Основная литература**

1. Делятицкая, А. В. Ценообразование: конспект лекций / А. В. Делятицкая. - Москва:



РГУП, 2018. - 56 с. - ISBN 978-5-93916-721-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1196318>

2. Карпова, С. В. Управление ценами : учебник / под ред. С. В. Карповой. — Москва : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 236 с. - ISBN 978-5-9558-0432-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010048>

3. Ценообразование : учебник / В. А. Слепов, Т. Е. Николаева, Е. С. Глазова [и др.] ; под ред. В. А. Слепова. - 3-е изд. - Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2020. - 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063806>

## 8.2. Дополнительная литература:

4. Ценообразование: Шпаргалка. - М.: ИД РИОР, 2018. - 89 с. - (Шпаргалка [отрывная]). ISBN 978-5-369-00379-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/950364>

5. Шуляк, П. Н. Ценообразование: Учебно-практическое пособие / Шуляк П.Н., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2018. - 196 с.: ISBN 978-5-394-01387-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/342026>

6. Магомедов, М. Д. Ценообразование: учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. - 3-е изд., перераб. - Москва : Дашков и К, 2017. - 248 с. - ISBN 978-5-394-02663-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/937490>

## 8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Экономика, социология, менеджмент. Федеральный образовательный портал. (<http://ecsocman.edu.ru/>)

2. Электронная библиотечная система ZNANIUM.COM: <http://www.znanium.com/>

3. Научная электронная библиотека e-library: <http://www.e-library.ru/>

4. Университетская информационная система России (УИС России): <http://uisrussia.msu.ru/>

## 8.4. Перечень программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных системам

1. Microsoft Windows

2. Microsoft Office

3. База данных Министерства финансов РФ: <https://www.minfin.ru/ru/>

4. Справочно-правовая система «Консультант+» <http://www.consultant.ru>

Интернет-версия справочно-правовой системы "Гарант" (информационно-правовой портал "Гарант.ру"): <http://www.garant.ru>

## 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Процесс изучения дисциплины предусматривает контактную работу на лекциях и практических занятиях и самостоятельную работу обучающегося.

В качестве основных форм организации учебного процесса по «Ценообразование на предприятии (в организации)» предлагаемой методике обучения выступают лекции и практические занятия (с решением практикующих задач), а так же самостоятельная работа обучающихся.

- лекции

Лекционное занятие является одной из основных системообразующих форм организации учебного процесса.



Лекция — учебное занятие, составляющее основу теоретического обучения и дающее систематизированные основы научных знаний по дисциплине, раскрывающее состояние и перспективы развития соответствующей области науки, концентрирующее внимание обучающихся на наиболее сложных, узловых вопросах, стимулирующее их познавательную деятельность и способствующее формированию творческого мышления.

Лекция представляет собой систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем - лектором учебного материала теоретического характера. Такое занятие представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения.

Цель лекции – организация целенаправленной познавательной деятельности студентов по овладению программным материалом учебной дисциплины. Чтение курса лекций позволяет дать связанное, последовательное изложение материала в соответствии с новейшими данными науки, сообщить слушателям основное содержание предмета в целостном, систематизированном виде.

Лекция была и остаётся самой трудной формой преподавания, т.е. преподаватель выступает в нескольких ролях:

- учёного, рассматривающего явления и факты, анализирующих их;
- педагога, воспитывающего мировоззрение, нравственность, отношение к делу и пользующегося современными методами преподавания;
- оратора, пропагандирующего, убеждающего слушателей;
- психолога, чувствующего аудиторию в целом и каждого слушателя в отдельности.

Выбор форм, методов и приемов чтения лекций во многом зависит от специфики преподаваемой учебной дисциплины и состава академической аудитории.

Организационно-методической базой проведения лекционных занятий по дисциплине «Ценообразование на предприятии (в организации)» является рабочая программа дисциплины.

Теоретические занятия (лекции) организуются по потокам, которые обычно объединяют несколько студенческих групп, учебные планы которых предусматривают изучение данной дисциплины с равным объемом лекционных занятий.

Преподаватель, назначенный вести лекционные занятия в ближайшем семестре по дисциплине, обязан до начала этого семестра обновить имеющиеся учебно-методические материалы с учетом современных достижений соответствующей отрасли знаний. Обычно это выражается в переработке рабочей учебной программы дисциплины с рекомендацией новых литературных источников. Для «Ценообразование на предприятии (в организации)» возможны так же дополнения конспекта лекций последними научными данными по излагаемым на лекциях проблемам, корректировки тематики лекций и практических заданий.

На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности студента.

Порядок подготовки лекционного занятия:

- изучение требований программы дисциплины «Ценообразование на предприятии (в организации)»
- определение целей и задач лекции;
- разработка плана проведения лекции;



- подбор литературы (ознакомление с методической литературой, публикациями периодической печати по теме лекционного занятия);
- отбор необходимого и достаточного по содержанию учебного материала;
- определение методов, приемов и средств поддержания интереса, внимания, стимулирования творческого мышления студентов;
- написание конспекта лекции;
- моделирование лекционного занятия; осмысление материалов лекции, уточнение того, как можно поднять ее эффективность.

Порядок проведения лекционного занятия:

- вводная часть, знакомящая студентов с темой лекции, ее планом, целью и задачами, рекомендуемой литературой для самостоятельной работы;
- основная часть, раскрывающая тему лекции;
- заключительная часть, содержащая выводы и обобщения.

При подготовке к лекционному занятию преподавателю необходимо продумать план его проведения, содержание лекции, ознакомиться с новинками учебной и методической литературы, публикациями периодической печати по теме лекционного занятия. Следует найти и отобрать наиболее яркие примеры из отечественной и зарубежной практики с целью более глубокого и аргументированного обоснования тех или иных теоретических положений и выводов. Определить средства материально-технического обеспечения лекционного занятия и порядок их использования в ходе чтения лекции. Уточнить план проведения практического занятия по теме лекции.

На первом занятии по данной учебной дисциплине необходимо ознакомить студентов с порядком ее изучения, раскрыть место и роль дисциплины в системе наук, ее практическое значение, довести до студентов требования высшей школы, ответить на возникшие у студентов вопросы.

В ходе лекционного занятия преподаватель должен назвать тему, план лекции, ознакомить студентов с перечнем основной и дополнительной литературы по теме занятия. Желательно дать студентам краткую аннотацию основных первоисточников. Во вступительной части лекции обосновать место и роль изучаемой темы в учебной дисциплине, раскрыть ее практическое значение. При проведении последующей лекции необходимо увязать ее тему с предыдущей, не нарушая логики изложения учебного материала.

Раскрывая содержание вопросов лекции в основной ее части, следует акцентировать внимание студентов на основных категориях, явлениях и процессах, особенностях их протекания. Раскрывать сущность и содержание различных точек зрения и научных подходов к объяснению тех или иных явлений и процессов.

Следует аргументировано обосновать собственную позицию по спорным теоретическим вопросам. Рекомендуется приводить примеры. Задавать по ходу изложения лекционного материала риторические вопросы и самому давать на них ответ. Это способствует активизации мыслительной деятельности студентов, повышению их внимания и интереса к материалу лекции, ее содержанию. Преподаватель должен руководить работой студентов по конспектированию лекционного материала, подчеркивать необходимость отражения в конспектах основных положений изучаемой темы, особо выделяя категоричный аппарат. Лекция должна содержать столько информации, сколько может быть усвоено аудиторией в отведенное время.

В заключительной части лекции необходимо сформулировать общие выводы по теме, раскрывающие содержание всех вопросов, поставленных в лекции. Объявить план очередного практического занятия, дать краткие рекомендации по подготовке к нему



студентов. Определить место и время консультации студентам, пожелавшим выступить с докладами.

Преподаватель обязан учитывать посещаемость лекционных занятий студентами в соответствии с учебно-тематическим рейтинг-планом дисциплины «Ценообразование на предприятии (в организации)». После каждого лекционного занятия необходимо сделать соответствующую запись в электронном журнале учета посещаемости занятий студентами на учебном интерактивном портале сайта ФГБОУ ВО «РГУТИС», выяснить у старост учебных групп причины отсутствия студентов на занятиях.

Преподаватель обязан проводить лекционные занятия в строгом соответствии с годовым учебным графиком и утвержденным на его основе расписанием лекций.

*- практические занятия*

Практические занятия – одна из форм учебного занятия, направленная на развитие самостоятельности учащихся и приобретение умений и навыков. Данные учебные занятия углубляют, расширяют, детализируют полученные на лекции знания.

Организационно-методической базой проведения практических занятий по дисциплине «Ценообразование на предприятии (в организации)» является рабочая программа дисциплины.

Цель практических занятий - формирование практических умений профессиональных (выполнять определенные действия, операции, необходимые в профессиональной деятельности) или учебных (выполнять прикладные практические задания по дисциплине и др.), необходимых в последующей учебной деятельности.

Практические занятия организуются по группам, предполагают предварительную подготовку студентов по плану практических занятий. Активное участие в практических занятиях способствует более глубокому пониманию предмета и одновременно является одной из форм подведения итогов самостоятельной работы студентов.

Порядок подготовки практического занятия:

- изучение требований программы дисциплины;
- формулировка цели и задач практического занятия;
- разработка плана проведения практического занятия;
- отбор содержания практического занятия (подбор типовых и нетиповых тестовых и практических заданий, вопросов);

- обеспечение практического занятия методическими материалами, техническими средствами обучения;

- определение методов, приемов и средств поддержания интереса, внимания, стимулирования творческого мышления студентов, моделирование практического занятия.

При подготовке к практическому занятию преподавателю необходимо уточнить план его проведения, продумать формулировки и содержание вопросов, выносимых на обсуждение, ознакомиться с новыми публикациями по теме.

Порядок проведения практического занятия:

1. Вводная часть:

- сообщение темы и цели занятия;
- актуализация теоретических знаний, необходимых для практической деятельности.

2. Основная часть:

- разработка алгоритма проведения практического занятия;
- проведение инструктажа студентов по этапам выполнения практических заданий;





— ознакомление со способами фиксации полученных результатов выполнения практических заданий;

— проведение практических работ.

3. Заключительная часть:

— обобщение и систематизация полученных результатов;

— подведение итогов практического занятия и оценка работы студентов.

В ходе практического занятия во вступительном слове необходимо раскрыть теоретическую и практическую значимость темы, определить порядок проведения занятия, время на обсуждение каждого вопроса. Дать возможность выступить всем желающим, а также предложить выступить тем студентам, которые по тем или иным причинам пропустили лекционное занятие или проявляют пассивность. Целесообразно в ходе обсуждения учебных вопросов задавать выступающим студентам и аудитории дополнительные и уточняющие вопросы с целью выяснения их позиций по существу обсуждаемых проблем.

В заключительной части практического занятия следует подвести его итоги: дать объективную оценку выступлений каждого студента и учебной группы в целом. Раскрыть положительные стороны и недостатки проведенного практического занятия. Ответить на вопросы студентов. Назвать тему очередного занятия.

Для формирования профессиональных умений и навыков, активизации познавательной деятельности студентов в процессе вузовского обучения наряду с традиционными методами, необходимо использовать активные методы обучения.

Практическая работа студентов осуществляется на занятиях под руководством преподавателей и предусматривает участие в дискуссиях, представление докладов и сообщений с презентациями по отдельным темам дисциплины, выполнение практикующих упражнений, предусматривающих решение задач.

- *Дискуссия* – обсуждение какого-либо вопроса, проблемы, рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучения сложной темы, теоретической проблемы. Важной характеристикой дискуссии, отличающей её от других видов спора, является аргументированность. Обсуждая дискуссионную проблему, каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию. Отличительной чертой дискуссии выступает отсутствие тезиса, но наличие в качестве объединяющего начала темы;

- *Доклад с презентацией* — публичное, развернутое сообщение по определённому вопросу, основанное на привлечении документальных данных, с визуализацией представляемого материала;

- Во время *практикующих упражнений* студенты выполняют и дискутируют задания по отработке отдельных умений и способностей.

Самостоятельная работа обучающихся включает индивидуальные и групповые самостоятельные работы, призвана формировать и высказывать собственную точку зрения по проблемам дисциплины при подготовке и презентации докладов.

Задачами самостоятельной работы студентов при изучении дисциплины «Ценообразование на предприятии (в организации)» являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;

- углубление и расширение теоретических знаний;

- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;

- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой



инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;

- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений;
- использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на практических занятиях, для эффективной подготовки к текущей и промежуточной аттестации.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося.

В ходе самостоятельной работы, планируемой по учебной дисциплине, студент должен:

- освоить теоретический материал по изучаемой дисциплине (освоение лекционного курса, а также освоение отдельных тем, отдельных вопросов тем, отдельных положений и т.д.);
- закрепить знание теоретического материала, используя необходимый инструментальный практическим путем;
- научиться применять полученные знания и практические навыки для анализа ситуации и выработки правильного решения;
- применить полученные знания и умения для формирования собственной позиции.

#### **10. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):**

Учебные занятия по дисциплине «Ценообразование на предприятии (в организации)» проводятся в следующих оборудованных учебных кабинетах, оснащенных соответствующим оборудованием:

Вид учебных занятий по дисциплине	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования
Занятия лекционного типа, групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль, промежуточная аттестация	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: учебная аудитория 57 Специализированная учебная мебель. ТСО: видеопроекторное оборудование; ноутбук с возможностью подключения к сети Интернет Доска.
Занятия семинарского типа	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа: учебная аудитория 48 Специализированная учебная мебель. ТСО: Переносное видеопроекторное оборудование для презентаций, ноутбук. Доска.
Самостоятельная работа обучающихся	Помещение для самостоятельной работы 62 Специализированная учебная мебель. Автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет».
	Помещение для самостоятельной работы в читальном зале библиотеки филиала 31 Специализированная учебная мебель ТСО: Автоматизированные рабочие места студентов - 2 места с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ТУРИЗМА И СЕРВИСА»

СМК  
РГУТИС

Лист 56 из 71