МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Шуйский филиал ИвГУ

Кафедра технологии, экономики и сервиса

ОДОБРЕНО:

Руководитель ОП

_____ О.Н. Рябова
(подпись)

«22» июня 2023 г.

Рабочая программа дисциплины

ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СЕРВИСЕ

Уровень высшего образования:	бакалавриат
Квалификация выпускника:	бакалавр
Направление подготовки:	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) образовательной программы:	Сервис в торговле

Шуя

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Основы ценообразования в сервисе» является формирование у обучающихся системы знаний о ценообразовании в сфере сервиса, а также умений и навыков эффективного применения, полученных знаний для решения профессиональных задач.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Основы ценообразования в сервисе» является обязательной для изучения; относится к формируемой участниками образовательных отношений части блока дисциплин Б1.

Успешное освоение данной дисциплины будет способствовать готовности обучающихся к освоению дисциплин: Экономика малого бизнеса, Организация и планирование деятельности торгового предприятия, Менеджмент на торговом предприятии, Маркетинг торговых предприятий региона, Правовое обеспечение деятельности предприятий сервиса, Основы предпринимательской деятельности, Бизнес-процессы торговых предприятий, Материально-техническая база и оформление предприятий сервиса в торговле, Теоретические основы товароведения, Проектирование процесса предоставления услуг, Организация сервисных услуг в торговле, Электронная торговля, Электронные платежные системы и их использование в торговле; прохождению производственной практики, проектно-технологической практики; производственной практики, организационно-управленческой практики; производственной практики, сервисной практики; производственной практики, преддипломной практики; подготовке к сдаче и сдаче государственного экзамена, выполнению и защите выпускной квалификационной работы.

Студент, приступающий к изучению данной дисциплины, должен:

Знать:

- основные категории и понятия экономики;
- параметры технологических процессов и ресурсообеспеченность процесса сервиса, терминологию по управлению и контролю качества услуг;
- нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в сфере проектной деятельности;
- основные этапы проектирования, их последовательность и взаимосвязь;
- общие правила, основные методы и приемы сервисной системы обслуживания в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей.

Уметь:

- использовать основные положения и методы экономической науки в профессиональной деятельности;
- использовать различные способы оценки эффективности результатов деятельности в различных сферах;
- выделять в поставленной цели основные смысловые и структурные компоненты;
- определять совокупность необходимых ресурсов для реализации задач предприятия;
- оценивать уровень и качество каждого ресурса, обеспечивающего выполнение определенной задачи;
- выявлять возможности преодоления рисков и ограничений с учетом имеющихся ресурсов и резервов.

Владеть:

- культурой мышления, способностью к восприятию, анализу, обобщению информации, постановке целей и выбору путей ее достижения;
- приемами декомпозиции цели, используя вариативные трактовки задач, конкретизирующих различные пути достижения поставленной цели;

- способами определения резервов, использование которых может компенсировать недостаток имеющихся ресурсов;

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

3.1. Компетенции, формированию которых способствует данная дисциплина

При реализации дисциплины формируются следующие компетенции в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки:

а) универсальные компетенции (УК) и индикаторы их достижения:

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
Разработка и реализация проектов	УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Определяет совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих достижение поставленной цели, исходя из действующих правовых норм. УК-2.2. Определяет ресурсное обеспечение для достижения поставленной цели. УК-2.3. Оценивает вероятные риски и ограничения в решении поставленных задач. УК-2.4. Определяет ожидаемые результаты решения поставленных задач.

б) общепрофессиональные компетенции (ОПК) и индикаторы их достижения:

–

в) профессиональные компетенции (ПК) и индикаторы их достижения:

Код и наименование профессиональной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции	Основание (ПС, анализ опыта)
Тип задач профессиональной деятельности: организационно-управленческий		
ПК-1. Способен к реализации организационных решений управленческой деятельности предприятий сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей	ПК-1.1. Организует сервисную систему обслуживания с потребителем на основе материальных и финансовых затрат. ПК-1.2. Контролирует материально-техническое обеспечение деятельности работников торговых предприятий. ПК-1.3. Реализует бизнес-процессы предприятий сферы торговли.	Анализ отечественного и зарубежного опыта 40.053 Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса 33.008 Руководитель предприятия питания 07.002 Специалист по организационному и документационному обеспечению управления организацией 07.005 Специалист административно-хозяйственной деятельности

3.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения формируемых компетенций

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

– нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в сфере проектной деятельности (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– особенности проектного мышления (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– основные этапы проектирования, их последовательность и взаимосвязь (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– разновидности рисков и ограничений в проектной деятельности (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– общие правила, основные методы и приемы сервисной системы обслуживания в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей на основе материальных и финансовых затрат (ПК-1 (индикаторы 1, 2, 3).

Уметь:

– выделять в поставленной цели основные смысловые и структурные компоненты (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– формулировать задачи на основе этапов получения промежуточных результатов (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– определять совокупность необходимых ресурсов для реализации каждой задачи (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– оценивать уровень и качество каждого ресурса, обеспечивающего выполнение определенной задачи (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– выявлять возможности преодоления рисков и ограничений с учетом имеющихся ресурсов и резервов (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– проектировать процесс решения каждой задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– анализировать и оценивать материально-техническое обеспечение деятельности работников сервисной организации (ПК-1 (индикаторы 1, 2, 3).

Владеть:

– приемами декомпозиции цели, используя вариативные трактовки задач, конкретизирующих различные пути достижения поставленной цели (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– способами определения резервов, использование которых может компенсировать недостаток имеющихся ресурсов (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– способами решения конкретных задач проекта на уровне заявленного качества и за установленное время (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– навыками публичного представления результатов решения конкретной задачи проекта (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4);

– навыком реализации бизнес-процессов сервисных организаций (ПК-1 (индикаторы 1, 2, 3).

4. Объём и содержание дисциплины

Очная форма обучения

Объём дисциплины составляет 4 зачётные единицы (108 час.)
Контактная работа 51,25 час.
Самостоятельная работа 56,75 час.

Виды учебных занятий и формы промежуточной аттестации	3 сем.		4 сем.	
	Контактная работа с преподавателем	Самостоятельная работа обучающегося	Контактная работа с преподавателем	Самостоятельная работа обучающегося
Лекции	13,5	27	12	29,75
Практические занятия	13,5		12	
Зачёт с оценкой	-	-	0,25	-
Всего	27	27	24,25	29,75

Заочная форма обучения

Объём дисциплины составляет 4 зачётные единицы (108 час.)
Контактная работа 10,75 час.
Самостоятельная работа 97,25 час.

Виды учебных занятий и формы промежуточной аттестации	2 курс	
	Контактная работа с преподавателем	Самостоятельная работа обучающегося
Лекции	4,5	94,5
Практические занятия	6	
Зачёт с оценкой	0,25	2,75
Всего	10,75	97,25

4.1. Содержание дисциплины по разделам (темам), соотнесенное с видами и объемом учебных занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Семестр	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и объем (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости Формы промежуточной аттестации
			Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа обучающегося	
				Лаб.	Пр.		
1.	Тема 1. Цены в рыночной экономике	3	1,5	-	1,5	4,5	Доклад, выполнение практических заданий

2.	Тема 2. Виды цен в рыночной экономике	3	3	-	3	4,5	Выполнение практических заданий, решение задач
3.	Тема 3. Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий	3	3	-	3	4,5	Выполнение практических заданий, решение задач
4.	Тема 4. Особенности ценообразования в сфере услуг торговли	3	3	-	3	6	Выполнение практических заданий, решение задач
5.	Тема 5. Методы ценообразования	3	3	-	3	6	Доклад, выполнение практических заданий
Всего за 3 семестр			13,5		1,5	27	
6.	Тема 6. Политика цен и стратегия ценообразования	4	1,5	-	1,5	6	Выполнение практических заданий
7.	Тема 7. Особенности формирования цен в различных рыночных ситуациях	4	1,5	-	1,5	6	Выполнение практических заданий, решение задач
	Тема 8. Методы ценового стимулирования продаж	4	3	-	3	6	Выполнение практических заданий
8.	Тема 9. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	4	3	-	3	6	Подготовка докладов, решение задач
9.	Тема 10. Государственное регулирование цен	4	3	-	3	5,75	Подготовка докладов, решение задач
Всего за 4 семестр			12		12	29,75	
ИТОГО			25,5	-	25,5	29,75	Зачёт с оценкой

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Курс	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и объем (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости Формы промежуточной аттестации
			Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа обучающегося	
				Лаб.	Пр.		
1.	Тема 1. Цены в рыночной экономике	2	0,5	-	0,75	12	Доклад, выполнение практических заданий
2.	Тема 2. Виды цен в рыночной экономике	2	0,5	-	0,75	12	Выполнение практических заданий, решение задач
3.	Тема 3. Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий	2	0,5	-	0,75	12	Выполнение практических заданий, решение задач
4.	Тема 4. Особенности ценообразования в сфере услуг торговли	2	0,5	-	0,75	12	Выполнение практических заданий, решение задач
5.	Тема 5. Методы ценообразования	2	0,5	-	0,75	10,5	Доклад, выполнение практических заданий
6.	Тема 6. Политика цен и стратегия ценообразования	2	0,5	-	0,75	9	Выполнение практических заданий
7.	Тема 7. Особенности формирования цен в различных рыночных ситуациях	2	0,5	-	0,75	9	Выполнение практических заданий, решение задач
	Тема 8. Методы ценового стимулирования продаж	2	0,5	-	0,75	9	Выполнение практических заданий
8.	Тема 9. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	2	0,5	-	0,75	9	Подготовка докладов, решение

							задач
9.	Тема 10. Государственное регулирование цен	2	0,5	-	-	9	Подготовка докладов, решение задач
Всего			4,5	-	6	94,5	Зачет с оценкой

4.2. Развернутое описание содержания учебного материала по разделам (темам)

Тема 1. Цены в рыночной экономике

Экономическая сущность цены. Основные положения теории цен. Теоретические концепции цены. Теория трудовой стоимости. Теория факторов производства. Теория предельной полезности. Теория спроса и предложения. Эволюция теории цены.

Функции цен. Основные элементы цены. Состав и структура цены.

Тема 2. Виды цен в рыночной экономике

Система цен в рыночной экономике. Виды цен. Характеристика цен по стадиям движения товара. Характеристика цен по признаку фиксации. Характеристика цен по признаку отражения фактора времени.

Тема 3. Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий

Структура рынка. Конкурентная среда. Тип товара и эластичность спроса. Факторы, влияющие на уровень цен. Закономерности ценообразования на разных типах рынков. Полезность (ценность) товара как фактор формирования его цены. Ценность товара. Взаимозависимость издержек производства, цены и прибыли. Взаимосвязь цены и качества продукции.

Тема 4. Особенности ценообразования в сфере услуг торговли

Экономическое содержание торговой услуги. Особенности ценообразования в сфере услуг. Классификация торговых услуг. Цены на отдельные виды услуг.

Тема 5. Методы ценообразования

Этапы определения цены на продукцию. Расчетные и рыночные методы. Затратные методы ценообразования: метод полных издержек, метод прямых затрат, метод нормативных издержек, метод, ориентированный на получение целевой прибыли, метод рентабельности инвестиций, метод структурной аналогии, агрегатный метод. Параметрические методы ценообразования: балловый метод, метод удельных показателей. Метод регрессионного анализа. Рыночные методы установления цены: ценообразование с ориентацией на покупателя, ценообразование с учетом конкуренции.

Тема 6. Политика цен и стратегия ценообразования

Процесс ценообразования. Понятие политики цен. Принципы и методы формирования ценовой политики на предприятиях торговли. Информационное обеспечение процесса ценообразования. Стратегии ценообразования. Психологические аспекты ценообразования и основы принятия ценовых решений. Основные ценовые стратегии предприятий торговли. Прочие элементы комплекса маркетинга и их влияние на цену. Оценка качества сервиса как основа для формирования ценовой политики и стратегии торговых предприятий. Имидж торгового предприятия и репутация персонала, их влияние на политику цен и стратегии ценообразования.

Тема 7. Особенности формирования цен в различных рыночных ситуациях

Ценообразование с учетом жизненного цикла товара. Пакетное ценообразование. Ценообразование в рамках товарной линии. Определение цен на товары-новинки.

Тема 8. Методы ценового стимулирования продаж

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

Тема 9. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности

Формирование внешнеторговых цен. Установление цен на импортируемую продукцию. Методы определения цены. Контрактные внешнеторговые цены. Таможенные пошлины и таможенная стоимость товара.

Тема 10. Государственное регулирование цен

Роль и значение государственного регулирования цен. Методы воздействия государства на цены. Регулирование цен на продукцию предприятий-монополистов.

5. Образовательные технологии, в том числе перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

В процессе изучения дисциплины предусматривается использование следующих образовательных технологий, методов обучения и инновационных форм учебных занятий:

1. Информационно-развивающие технологии с использованием использование мультимедийного оборудования при проведении занятий.
2. Развивающие проблемно-ориентированные технологии: работа в команде, междисциплинарное обучение, обучение на основе опыта и другие.
3. Личностно ориентированные технологии обучения: консультации; «индивидуальное обучение»; опережающая самостоятельная работа; изучение студентами нового материала до его изложения преподавателем на лекции и других аудиторных занятиях; подготовка к докладам на студенческих конференциях.

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине: мультимедиа технологии; интерактивная доска, технологии смешанного обучения; интерактивные информационные технологии, облачные технологии, поисковые системы.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа нацелена на изучение исследований и источников по теоретическим материалам дисциплины, подготовку к семинарским занятиям, конспектирование учебного материала, написание рефератов, выполнение индивидуальных заданий, проработку лекционного материала, выполнение контрольной работы, подготовку к промежуточному контролю.

Виды самостоятельной работы студентов:

1) Подготовка и защита реферата по предложенной теме.
2) Подготовка докладов и презентаций по тематике семинаров.
3) Составление планов-конспектов по тематике семинаров.
4) Выполнение практических заданий.

Полностью весь методический материал по обеспечению самостоятельной работы студентов приводится в Приложении 1 к РП. Доступ к методическим материалам осуществляется через сайт Шуйского филиала ИвГУ, в том числе через ЭБС Шуйского филиала ИвГУ на платформе «Руконт».

7. Характеристика оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине

Очная форма обучения

Текущий контроль осуществляется с использованием накопительного рейтингового оценивания. Для текущего контроля успеваемости применяются контрольные работы, подготовка и защита реферата по предложенной теме.

Формой промежуточной аттестации по дисциплине «Основы ценообразования в сервисе» является зачёт с оценкой. На зачете контролируемые знания, умения и владения, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, проверяются следующими видами оценочных средств: тест, собеседование, задание реконструктивного уровня. Максимальное количество баллов, которое возможно получить на зачете – 30 баллов.

Тестирование проводится на зачете, на выполнение проверочной работы по тест-билету отводится 50 минут. Тест-билет состоит из 30 заданий.

Критерии оценки. Каждое правильно выполненное задание оценивается 0,5 баллами, максимальное количество баллов – 15.

Критерий зачёта по теме 1 – 3 балла; критерий зачёта по теме 2 – 2 балла; критерий зачёта по теме 3 – 2 балла; критерий зачёта по теме 4 – 2 балла; критерий зачёта по теме 5 – 2 балла; критерий зачёта по теме 6 – 2 балла; критерий зачёта по теме 7 – 2 балла; критерий зачёта по теме 8 – 2 балла; критерий зачёта по теме 9 – 2 балла.

Если по отдельной теме студент набирает количество баллов ниже зачётного, то тема считается неосвоенной и баллы в рейтинг не прибавляются.

Собеседование проводится на зачёте с помощью зачётных билетов. Зачетный билет состоит из двух вопросов. Ответы на вопросы оцениваются 10 баллами. При ответе на вопрос студенту необходимо переложить теоретические знания на практический конкретный пример, показать уровень сформированности компетенций.

Критерии оценки устного ответа в форме собеседования (10 баллов, за каждый вопрос максимально 5 баллов):

1) полнота ответа:
- дан полный, развёрнутый ответ на поставленный вопрос (1 балл);
- дан неполный ответ на поставленный вопрос (0,5 балла);
- в случае отсутствия ответа на поставленный вопрос (0 баллов).

2) изложение теоретического материала:
- показана совокупность осознанных знаний об объекте изучения, доказательно раскрыты основные положения, студент свободно оперирует понятиями, терминами, персоналиями и др. (1,5 балла);
- показана совокупность знаний об объекте изучения, доказательно раскрыты основные положения, допущены неточности в определении понятий, персоналий, терминов и др. (1 балл);
- допущены несущественные ошибки в изложении теоретического материала и употреблении терминов, персоналий, в ответе не присутствуют доказательные выводы (0,5 балла);
- допущены существенные ошибки в теоретическом материале, фактах, понятиях, персоналиях (0 баллов);

3) умение переложить теоретические знания на практический опыт:
- показано умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт с формулированием конкретных выводов и предложений, показана сформированность компетенции (1,5 балла);
- показано умение выделять существенные и несущественные моменты материала, аргументация своей позиции с опорой на факты, показана сформированность компетенций (1 балл);

- раскрытие проблемы на теоретическом уровне, слабо показано умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт, аргументация своей позиции без опоры на факты, сформированность компетенций показана слабо (0,5 балла);
- раскрытие проблемы на теоретическом уровне, не показано умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт, не представлены в ответе конкретные выводы и предложения, сформированность компетенций не показана (0 баллов).

4) структура ответа, грамотность речи:

- в ответе прослеживается чёткая структура, выстроенная в логической последовательности, ответ изложен литературным грамотным языком (1 балл);
- логика и последовательность изложения имеют некоторые нарушения, речь неграмотная (0,5 баллов);
- логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения, речь неграмотная (0 баллов).

Задания реконструктивного уровня предполагают решение задач по темам дисциплины и выполняются непосредственно на зачете. В зачетный билет входит одна задача реконструктивного уровня. Максимально количество баллов – 5 баллов.

Критерии оценки:

Критерии оценки выполненного задания (5 баллов):

1) задание выполнено полностью: узнавание объектов изучения, правильное использование специальных терминов, понятий, дан полный и правильный ответ; четко, грамотно различает факты, аргументы, оценочные суждения, анализирует, преобразовывает и использует их для решения практических задач; грамотно осуществляет сбор, обработку данных, проводит оценку собранной информации; аргументировано проводит анализ, интерпретацию данных в процессе решения прикладных задач в профессиональной области (5 баллов);

2) задание выполнено полностью, но с неточностями: узнавание объектов изучения, правильное использование специальных терминов, понятий, найден и использован верный алгоритм выполнения задания, ответ дан с незначительными неточностями, грамотно различает факты, аргументы, оценочные суждения; грамотно осуществляет сбор, анализ, обработку информации; грамотно анализирует и интерпретирует данные в процессе решения прикладных задач в профессиональной области (3 балла);

3)задание выполнено не полностью: узнавание объектов изучения, слабо показано умение использовать специальные термины, понятия, найден верный алгоритм решения задачи, задание выполнено обобщенно, ответ дан со значительными неточностями, использует методы предоставления сервисных услуг с учетом различных факторов и особенностей (2 балла);

4) задание выполнено не полностью: узнавание объектов изучения, слабо показано умение использовать специальные термины, понятия, найден верный алгоритм решения задачи, задание выполнено обобщенно, ответ дан со значительными неточностями (1 балл);

5) задание не выполнено или выполнено частично: не грамотное использование специальных терминов, понятий, не найден и не использован верный алгоритм решения задания (или использован не неправильный алгоритм решения), дан не правильный ответ или ответ не дан (0 баллов).

Оценка результатов освоения дисциплины при рейтинговой системе оценивания формируется по 100-балльной шкале из результатов текущего контроля успеваемости и результатов, полученных на зачете с оценкой.

Оценка на зачете с оценкой выставляется по следующей шкале:

Очная форма обучения

Шкала оценки результатов освоения дисциплины «Основы ценообразования в сервисе» при рейтинговой системе оценивания

Повышенный уровень	Базовый уровень	Пороговый уровень	Ниже порогового уровня
отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
85-100 баллов	71-84 балла	61-70 баллов	60 и менее баллов

Заочная форма обучения

Для текущего контроля успеваемости применяются контрольные работы, подготовка и защита реферата по предложенной теме.

Формой промежуточной аттестации по дисциплине «Основы ценообразования в сервисе» является зачёт с оценкой. На зачете контролируемые знания, умения и владения, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, проверяются следующими видами оценочных средств: тест, собеседование, задание реконструктивного уровня. Максимальное количество баллов, которое возможно получить на зачете – 30 баллов.

Тестирование проводится на зачете, на выполнение проверочной работы по тест-билету отводится 50 минут. Тест-билет состоит из 30 заданий.

Критерии оценки. Каждое правильно выполненное задание оценивается 0,5 баллами, максимальное количество баллов – 15.

Критерий зачёта по теме 1 – 3 балла; критерий зачёта по теме 2 – 2 балла; критерий зачёта по теме 3 – 2 балла; критерий зачёта по теме 4 – 2 балла; критерий зачёта по теме 5 – 2 балла; критерий зачёта по теме 6 – 2 балла; критерий зачёта по теме 7 – 2 балла; критерий зачёта по теме 8 – 2 балла; критерий зачёта по теме 9 – 2 балла.

Если по отдельной теме студент набирает количество баллов ниже зачётного, то тема считается неосвоенной.

Собеседование проводится на зачёте с помощью зачётных билетов. Зачетный билет состоит из двух вопросов. Ответы на вопросы оцениваются 10 баллами. При ответе на вопрос студенту необходимо переложить теоретические знания на практический конкретный пример, показать уровень сформированности компетенций.

Критерии оценки устного ответа в форме собеседования (10 баллов, за каждый вопрос максимально 5 баллов):

1) полнота ответа:
- дан полный, развёрнутый ответ на поставленный вопрос (1 балл);
- дан неполный ответ на поставленный вопрос (0,5 балла);
- в случае отсутствия ответа на поставленный вопрос (0 баллов).

2) изложение теоретического материала:
- показана совокупность осознанных знаний об объекте изучения, доказательно раскрыты основные положения, студент свободно оперирует понятиями, терминами, персоналиями и др. (1,5 балла);
- показана совокупность знаний об объекте изучения, доказательно раскрыты основные положения, допущены неточности в определении понятий, персоналий, терминов и др. (1 балл);
- допущены несущественные ошибки в изложении теоретического материала и употреблении терминов, персоналий, в ответе не присутствуют доказательные

выводы (0,5 балла);
- допущены существенные ошибки в теоретическом материале, фактах, понятиях, персоналиях (0 баллов);

3) умение переложить теоретические знания на практический опыт:
- показано умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт с формулированием конкретных выводов и предложений, показана сформированность компетенции (1,5 балла);
- показано умение выделять существенные и несущественные моменты материала, аргументация своей позиции с опорой на факты, показана сформированность компетенций (1 балл);
- раскрытие проблемы на теоретическом уровне, слабо показано умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт, аргументация своей позиции без опоры на факты, сформированность компетенций показана слабо (0,5 балла);
- раскрытие проблемы на теоретическом уровне, не показано умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт, не представлены в ответе конкретные выводы и предложения, сформированность компетенций не показана (0 баллов).

4) структура ответа, грамотность речи:
- в ответе прослеживается чёткая структура, выстроенная в логической последовательности, ответ изложен литературным грамотным языком (1 балл);
- логика и последовательность изложения имеют некоторые нарушения, речь неграмотная (0,5 баллов);
- логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения, речь неграмотная (0 баллов).

Задания реконструктивного уровня предполагают решение задач по темам дисциплины и выполняются непосредственно на зачете. В зачетный билет входит одна задача реконструктивного уровня. Максимально количество баллов – 5 баллов.

Критерии оценки:

Критерии оценки выполненного задания (5 баллов):

1) задание выполнено полностью: узнавание объектов изучения, правильное использование специальных терминов, понятий, дан полный и правильный ответ; четко, грамотно различает факты, аргументы, оценочные суждения, анализирует, преобразовывает и использует их для решения практических задач; грамотно осуществляет сбор, обработку данных, проводит оценку собранной информации; аргументировано проводит анализ, интерпретацию данных в процессе решения прикладных задач в профессиональной области (5 баллов);

2) задание выполнено полностью, но с неточностями: узнавание объектов изучения, правильное использование специальных терминов, понятий, найден и использован верный алгоритм выполнения задания, ответ дан с незначительными неточностями, грамотно различает факты, аргументы, оценочные суждения; грамотно осуществляет сбор, анализ, обработку информации; грамотно анализирует и интерпретирует данные в процессе решения прикладных задач в профессиональной области (3 балла);

3) задание выполнено не полностью: узнавание объектов изучения, слабо показано умение использовать специальные термины, понятия, найден верный алгоритм решения задачи, задание выполнено обобщенно, ответ дан со значительными неточностями, использует методы предоставления сервисных услуг с учетом различных факторов и особенностей (2 балла);

4) задание выполнено не полностью: узнавание объектов изучения, слабо показано умение использовать специальные термины, понятия, найден верный алгоритм решения задачи, задание выполнено обобщенно, ответ дан со значительными неточностями (1 балл);

5) задание не выполнено или выполнено частично: не грамотное использование специальных терминов, понятий, не найден и не использован верный алгоритм решения задания (или использован не неправильный алгоритм решения), дан не правильный ответ или ответ не дан (0 баллов).

Оценка на зачете с оценкой выставляется по следующей шкале:

Заочная форма обучения

Шкала оценки результатов освоения дисциплины «Основы ценообразования в сервисе»

Повышенный уровень	Базовый уровень	Пороговый уровень	Ниже порогового уровня
отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
26-30 баллов	21-25 баллов	17-20 баллов	менее 17 баллов

Фонд оценочных средств по дисциплине в полном объёме представлен в Приложении 2 к рабочей программе.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Учебная и учебно-методическая литература:

– основная литература:

1. Магомедов, М. Д. Ценообразование : учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, В. В. Строев. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 248 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684301. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04413-7. – Текст : электронный.
2. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва :Юрайт, 2015. - 232 с.
3. Шуляк, П. Н. Ценообразование : учебное пособие : [16+] / П. Н. Шуляк. – 13-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 193 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495830. – ISBN 978-5-394-01387-4. – Текст : электронный.

– дополнительная литература:

1. Горина, Г. А. Ценообразование : учебное пособие / Г. А. Горина ; Российский государственный торгово-экономический университет. – Москва : Юнити, 2017. – 127 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615802. – ISBN 978-5-238-01707-5. – Текст : электронный.
2. Забелина, Е. А. Ценообразование: практикум : / Е.А. Забелина. – Минск : РИПО, 2016. – 156 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463702. – Текст : электронный.
3. Косинова, Е. А. Ценообразование: теория и практика : учебное пособие / Е. А. Косинова, Е. Н. Белкина, А. Я. Казарова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет (СтГАУ), 2012. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL:

https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233076. – ISBN 978-5-9596-0728-9. – Текст : электронный.
4. Лев, М. Ю. Ценообразование : учебник / М. Ю. Лев ; Московская финансово-юридическая академия. – Москва : Юнити, 2017. – 719 с. : ил., табл., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615809. – Библиогр.: с. 708-110. – ISBN 978-5-238-01463-0. – Текст : электронный.
5. Липсиц, И. В. Коммерческое ценообразование : учебник для университетов и программ МВА. Сборник деловых ситуаций. Тесты / И. В. Липсиц ; Высшая школа менеджмента государственного университета ; Высшая школа экономики министерства экономического развития и торговли и министерства общего и профессионального образования РФ. - 2-е изд. ; испр. и доп. - Москва : БЕК, 2001. - 558 с.
6. Уткин, И. П. Стратегии ценообразования и корректировка цен на продукцию компании / И.П. Уткин. – Москва : Лаборатория книги, 2012. – 97 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142862. – Текст : электронный.
7. Ценообразование во внешней торговле : учебник / под ред. В.Б. Мантусова ; Российская таможенная академия. – Москва : Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 247 с. : табл., граф., схем., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562349. – Текст : электронный.

Интернет-ресурсы:

1. Медиапортал NEW RETAIL. интернет-журнал о розничной и онлайн торговле [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://new-retail.ru/
2. Министерство торговли и промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru/
3. Портал Retail.ru. Ритейлеру и поставщику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.retail.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:

1. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://window.edu.ru/ свободный.
2. Информационно-правовая система Консультант плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/ свободный.
3. Коллекция Шуйского филиала ИвГУ на национальном цифровом ресурсе «Руконт» // Национальный цифровой ресурс Руконт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rucont.ru/ по паролю.
4. Российское образование: Федеральный образовательный портал [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.edu.ru/ свободный.
5. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://dic.academic.ru/ свободный.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/ свободный.
7. Федеральный образовательный портал: Экономика. Социология. Менеджмент [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru/ свободный.
8. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.biblioclub.ru/ по паролю.

Программное обеспечение:

В процессе изучения дисциплины используются офисные пакеты Microsoft Office, Open Office, программа для просмотра и чтения файлов PDF Adobe Acrobat Reader DC, программа для воспроизведения флэш-анимации в браузерах Adobe Flash Player, вэб-обозреватели Google Chrome, Opera, Антивирус Касперского, 1С университет.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для предоставления учебной информации большой аудитории.
2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.
3. Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.
4. Помещение для самостоятельной работы, оснащенное специализированной мебелью, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.
5. Учебно-наглядные пособия для занятий лекционного типа, обеспечивающие тематические иллюстрации: электронные презентации, раздаточные карточки.

Автор(ы) рабочей программы дисциплины: О.В. Зинченко, доцент кафедры технологии, экономики и сервиса, кандидат экономических наук.

Программа рассмотрена на заседании кафедры технологии, экономики и сервиса «_11_»___февраля____2020 г., протокол № 7

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № 11 от «14» июня 2021 г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ О.Н. Рябова
(подпись)

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № 7 от «21» февраля 2022 г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ О.Н. Рябова
(подпись)

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № 10 от «22» июня 2023 г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ О.Н. Рябова
(подпись)

Приложение 1

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям

3 семестр

Практическое занятие 1 (тема 1)

Тема 1. Цены в рыночной экономике

Основные вопросы:

1. Экономическая сущность цены.
2. Основные положения теории цен.
3. Теоретические концепции цены.
4. Теория трудовой стоимости.
5. Теория факторов производства.
6. Теория предельной полезности.
7. Теория спроса и предложения. Эволюция теории цены.
8. Функции цен.
9. Основные элементы цены. Состав и структура цены.

Литература:

1. Горина, Г.А. Ценообразование : учебное пособие / Г.А. Горина. – Москва : Юнити, 2015. – 127 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196. – Текст : электронный.
2. 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. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085. – Текст : электронный.
3. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва :Юрайт, 2015. - 232 с.

Практическое занятие 2-3 (тема 2)

Виды цен в рыночной экономике

Основные вопросы:

1. Система цен в рыночной экономике.
2. Виды цен.
3. Характеристика цен по стадиям движения товара.
4. Характеристика цен по признаку фиксации.
5. Характеристика цен по признаку отражения фактора времени.

Задания по теме

1. Прочитайте и проанализируйте главу 1. Цена как экономическая категория в учебнике Маховикой Г.А. Ответьте на контрольные вопросы для самопроверки, выполните тестовые задания и задачи на странице 66-70.

Литература:

1. Горина, Г.А. Ценообразование : учебное пособие / Г.А. Горина. – Москва : Юнити, 2015. – 127 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196. – Текст : электронный.
2. 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. : ил. –

(Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085. – Текст : электронный.
3. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва : Юрайт, 2015. - 232 с.

Практическое занятие 4-5 (тема 3)

Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий

Основные вопросы:

1. Структура рынка. Конкурентная среда.
2. Тип товара и эластичность спроса.
3. Факторы, влияющие на уровень цен.
4. Закономерности ценообразования на разных типах рынков.
5. Полезность (ценность) товара как фактор формирования его цены.
6. Ценность товара. Взаимозависимость издержек производства, цены и прибыли.
7. Взаимосвязь цены и качества продукции.

Литература:

1. Горина, Г.А. Ценообразование : учебное пособие / Г.А. Горина. – Москва : Юнити, 2015. – 127 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196. – Текст : электронный.
2. 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. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085. – Текст : электронный.
3. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва : Юрайт, 2015. - 232 с.

Практическое занятие 6-7 (тема 4)

Особенности ценообразования в сфере услуг торговли

1. Экономическое содержание торговой услуги.
2. Особенности ценообразования в сфере услуг.
3. Классификация торговых услуг.
4. Цены на отдельные виды услуг.

Задания по теме

1. Прочитайте и проанализируйте главу 2 в учебнике Маховикой Г.А. Ответьте на вопросы и задания для самопроверки, выполните тестовые задания и задачи на странице 97-99, 122.

Литература:

1. Горина, Г.А. Ценообразование : учебное пособие / Г.А. Горина. – Москва : Юнити, 2015. – 127 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196. – Текст : электронный.
2. 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. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085. – Текст : электронный.
3. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский

государственный экономический университет. - Москва : Юрайт, 2015. - 232 с.

Практическое занятие 8-9 (тема 5)

Методы ценообразования

Основные вопросы:

1. Этапы определения цены на продукцию.
2. Расчетные и рыночные методы.
3. Затратные методы ценообразования: метод полных издержек, метод прямых затрат, метод нормативных издержек, метод, ориентированный на получение целевой прибыли, метод рентабельности инвестиций, метод структурной аналогии, агрегатный метод.
4. Параметрические методы ценообразования: балловый метод, метод удельных показателей. Метод регрессионного анализа.
5. Рыночные методы установления цены: ценообразование с ориентацией на покупателя, ценообразование с учетом конкуренции.

Задания по теме

1. Прочитайте и проанализируйте главу 4. в учебнике Маховикой Г.А. Ответьте на вопросы и задания для самопроверки, выполните тестовые задания и задачи на странице 152-155.

Литература:

1. Горина, Г.А. Ценообразование : учебное пособие / Г.А. Горина. – Москва : Юнити, 2015. – 127 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196. – Текст : электронный.
2. 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. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085. – Текст : электронный.
3. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва : Юрайт, 2015. - 232 с.

4 семестр

Практическое занятие 1 (тема 6)

Политика цен и стратегия ценообразования

Основные вопросы:

1. Процесс ценообразования. Понятие политики цен.
2. Принципы и методы формирования ценовой политики на предприятиях торговли. Информационное обеспечение процесса ценообразования.
3. Стратегии ценообразования. Психологические аспекты ценообразования и основы принятия ценовых решений.
4. Основные ценовые стратегии предприятий торговли. Прочие элементы комплекса маркетинга и их влияние на цену.
5. Оценка качества сервиса как основа для формирования ценовой политики и стратегии торговых предприятий. Имидж торгового предприятия и репутация персонала, их влияние на политику цен и стратегии ценообразования.

Литература:

1. Горина, Г.А. Ценообразование : учебное пособие / Г.А. Горина. – Москва : Юнити, 2015. – 127 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196. – Текст : электронный.

2. 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. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085. – Текст : электронный.
3. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва : Юрайт, 2015. - 232 с.

Практическое занятие 2 (тема 7)

Особенности формирования цен в различных рыночных ситуациях

1. Ценообразование с учетом жизненного цикла товара.
2. Пакетное ценообразование.
3. Ценообразование в рамках товарной линии.
4. Определение цен на товары-новинки.

Задания по теме

1. Прочитайте и проанализируйте главу 5. в учебнике Маховикой Г.А. Ответьте на вопросы и задания для самопроверки, выполните тестовые задания и задачи на странице 194-197.

Литература:

1. Горина, Г.А. Ценообразование : учебное пособие / Г.А. Горина. – Москва : Юнити, 2015. – 127 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196. – Текст : электронный.
2. 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. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085. – Текст : электронный.
3. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва : Юрайт, 2015. - 232 с.

Практическое занятие 3-4 (тема 8)

Методы ценового стимулирования продаж

Основные вопросы:

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

Задания по теме

1. Прочитайте и проанализируйте главу 6 в учебнике Маховикой Г.А. Ответьте на вопросы и задания для самопроверки, выполните тестовые задания и задачи на странице 226-228.

Литература:

1. Горина, Г.А. Ценообразование : учебное пособие / Г.А. Горина. – Москва : Юнити, 2015. – 127 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196. – Текст : электронный.
2. 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. : ил. –

(Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085. – Текст : электронный.
3. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва : Юрайт, 2015. - 232 с.

Практическое занятие 5-6 (тема 9)

Ценообразование во внешнеэкономической деятельности

Основные вопросы:

1. Формирование внешнеторговых цен.
2. Установление цен на импортируемую продукцию.
3. Методы определения цены.
4. Контрактные внешнеторговые цены.
5. Таможенные пошлины и таможенная стоимость товара.

Литература:

1. Горина, Г.А. Ценообразование : учебное пособие / Г.А. Горина. – Москва : Юнити, 2015. – 127 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196. – Текст : электронный.
2. 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. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085. – Текст : электронный.
3. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва : Юрайт, 2015. - 232 с.

Практическое занятие 7-8 (тема 10)

Государственное регулирование цен

1. Роль и значение государственного регулирования цен.
2. Методы воздействия государства на цены.
3. Регулирование цен на продукцию предприятий-монополистов.

Задания по теме

1. Прочитайте и проанализируйте раздел 8, 9 в учебнике Магомедова М.Д. Ответьте на вопросы для самопроверки в конце каждого раздела и выполните тестовые задания по разделам на странице 240, странице 242.

Литература:

1. Горина, Г.А. Ценообразование : учебное пособие / Г.А. Горина. – Москва : Юнити, 2015. – 127 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196. – Текст : электронный.
2. 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. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085. – Текст : электронный.
3. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва : Юрайт, 2015. - 232 с.

Темы занятия и задания для самостоятельной работы
Подготовка и защита реферата
Темы рефератов (3 семестр)

1. Материальные условия и причины существования рыночной экономики.
2. Роль цены в современных условиях хозяйствования.
3. Цена как экономическая, политическая и социальная категория.
4. Проблемы цены и ценообразования.
5. Место проблем цены и ценообразования в ряду экономических закономерностей современного общества.
6. Функции цены и условия формирования цен.
7. Отличие товара от продукта труда. Товар и его связь с ценой.
8. Труд товаропроизводителей и ценообразование.
9. Взаимосвязь индивидуального общественного труда и ценообразования.
10. Взаимосвязь индивидуального и общественно-необходимого труда и ценообразования.
11. Влияние производительности и интенсивности труда на величину стоимости товара и его цену.
12. Отличие стоимости товара от его меновой стоимости.
13. Функции относительной и эквивалентной форм стоимости и их влияние на ценообразование.
14. Функции денег и их связь с ценообразованием.
15. Издержки производства.
16. Себестоимость продукции.
17. Прибыль. Виды прибыли.
18. Взаимосвязь издержек производства с оптовой ценой организации.
19. Состав оптовой цены предприятия.
20. Функции снабженческо-сбытовой наценки.
21. Состав снабженческо-сбытовых или коммерческих расходов.
22. Предназначение налогов и их связь с ценообразованием.
23. Вхождение прямых налогов в цену.
24. Вхождение косвенных налогов в цену.
25. Вхождение акцизов в цену.
26. Структура развернутой оптовой цены.
27. Назначение и структура торговой наценки.
28. Характеристика структуры розничной цены.
29. Виды и структура цен.
30. Системный подход к проблеме цены.

Темы рефератов (4 семестр)

1. Роль оптовых цен в экономическом развитии.
2. Совокупность оптовых цен.
3. Роль и предназначение розничной цены.
4. Закупочные цены.
5. Цены и тарифы на услуги.
6. Система цен.
7. Транспортный тариф.
8. Цены услуг связи.
9. Государственные цены.
10. Договорные цены.

11. Свободные цены.
12. Фиксированные цены.
13. Регулируемые и прейскурантные цены.
14. Лимитные и твердые цены.
15. Фактурные цены и цены с последующей фиксацией.
16. Роль котировок и их влияние на ценообразование.
17. Ценовые надбавки и скидки.
18. Взаимосвязь функций спроса и предложения и их влияние на ценообразование.
19. Зависимость цены от действия закона спроса и предложения.
20. Методы расчета цены на импортируемую продукцию в РФ.
21. Ценообразование на экспортные товары.
22. Ценообразование в странах с развитой рыночной экономикой.
23. Механизмы определения эффективности сделки импортера с ценовой точки зрения.
24. Особенности ценовой политики и ценовых стратегий на нынешнем этапе отечественного развития.
25. Современная система цен. Перспективы развития.
26. Проблемы ценообразования в современных российских условиях.
27. Мировая цена: сущность; основные виды, источники информации о мировых ценах.
28. Порядок формирования цен международных контрактов в современных условиях.
29. Особенности расчета цены на экспортируемую продукцию в РФ.
30. Определение ценовой эффективности сделки экспортера.

Требования к реферату

Реферат – краткая запись идей, содержащихся в разных источниках, которая требует умения сопоставлять и анализировать различные точки зрения. Реферат – одна из форм интерпретации исходного текста или нескольких источников. Поэтому реферат, в отличие от конспекта, является новым, авторским текстом. Новизна в данном случае подразумевает новое изложение, систематизацию материала, особую авторскую позицию при сопоставлении различных точек зрения.

Реферирование предполагает изложение какого-либо вопроса на основе классификации, обобщения, анализа и синтеза одного или нескольких источников.

Специфика реферата:

• не содержит развернутых доказательств, сравнений, рассуждений, оценок,

• дает ответ на вопрос, что нового, существенного содержится в тексте.

Виды рефератов

- по полноте изложения: информативные (рефераты-конспекты); индикативные (рефераты-резюме);
- по количеству реферируемых источников: монографические; обзорные.

Объем – 10-15 страниц.

Источники: необходимо использовать в реферате не менее пяти источников (ссылки на эти источники обязательны).

Структура реферата

Титульный лист
Содержание
Введение
Основная часть
1…..
2…..
Заключение

Список литературы
Приложения

Список использованных источников и литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТа 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления». Рекомендуется использовать не менее 10 источников. При оформлении используется шрифт 14 Times New Roman через 1,5 интервала. Поля: левое - 3 см; правое - 1 см.; верхнее и нижнее - 2 см.

Каждую часть работы начинают с новой страницы, параграфы размещают друг за другом. Названия глав пишут прописными буквами, параграфов строчными, точки в конце заголовков не ставят. Нумерация страниц в нижнем колонтитуле, посередине строки.

Ссылки на использованные в работе литературные источники нумеруются арабскими цифрами в соответствии с порядком их следования в библиографии и помещаются в квадратные скобки. Например: [5, с.37].

Рисунки должны иметь краткие названия (расположенные под рисунком) и общую сквозную нумерацию по тексту арабскими цифрами (Рис. 1. Стадии жизненного цикла услуги).

Цифровой материал оформляется в виде таблиц, графиков, диаграмм. Порядок оформления ссылок на цифровой материал такой же, как и оформления ссылок на иллюстрации (рисунки). Таблица (график, диаграмма) в зависимости от ее размера помещается под текстом, в котором впервые дается ссылка на нее, или на следующей странице. Нумерация таблиц (графиков, диаграмм) осуществляется аналогично нумерации иллюстраций. При этом обязательно указывается в правом верхнем углу надпись «Таблица», («График», «Диаграмма») и ее порядковый номер, а также заголовок (на следующей строке посередине), кратко выражающий содержание приводимого материала. Под таблицей должен быть источник, т.е. откуда взяты данные, внесенные в таблицу (Пр.: Источник: Маркетинг: Учебник: / А.М. Годин. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2012. - С 26.

Формулы, используемые в работе, пишутся каждая на отдельной строке и нумеруются арабскими цифрами, помещенными в круглых скобках справа от нее. После формулы ставится запятая, с новой строки после слова «где» идет расшифровка обозначений. Расшифровке подлежат только обозначения, встречающиеся впервые. Ссылки на формулы в тексте работы обязательны.

Допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений. Приложения к работе оформляются на отдельных листах, причем каждое из них должно иметь свой тематический заголовок и в правом верхнем углу надпись «Приложение» с указанием его порядкового номера. Характер приложения определяется студентом самостоятельно исходя из содержания работы.

Критерии оценивания:

1. Новизна реферированного текста: актуальность проблемы и темы; новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы; наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.
2. Степень раскрытия сущности проблемы: соответствие плана теме реферата; соответствие содержания теме и плану реферата; полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; обоснованность способов и методов работы с материалом; умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал; умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.

3. Обоснованность выбора источников: круг, полнота использования литературных источников по проблеме; привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).
4. Соблюдение требований к оформлению: правильное оформление ссылок на используемую литературу; грамотность и культура изложения; владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы; соблюдение требований к объему реферата; культура оформления: выделение абзацев.
5. Грамотность: отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых; литературный стиль.
6. Устная защита реферата: быстрый, четкий, аргументированный, полный ответ на основные и дополнительные вопросы; ориентация в материале; презентация к реферату; грамотность речи.

Задания для контрольной работы
Контрольная работа (4 семестр)

Задание 1

Вариант 1. Организация производит ткани и имеет собственный фирменный магазин по продаже. Отпускная цена 1 м. ткани составила 20 руб. (с учетом НДС), торговая наценка 15%. Определите розничную цену 1 м. ткани.

Вариант 2. Организация производитель ткани настаивает, чтобы она продавалась по цене 25 руб., предлагая предприятия розничной торговли 10%-ную скидку от розничной цены. Определите оптовую отпускную цену.

Вариант 3. Организация розничной торговли закупила товар, таможенная стоимость которого 20 долл. США, курс рубля по отношению к доллару – 34 руб.; таможенная пошлина – 15% к таможенной стоимости; количество закупленного товара – 500 единиц; сборы за таможенное оформление партии товара – 1000 руб.; НДС, взимаемый при таможенном оформлении товара и выпуске его в свободное обращение, - 18%; торговая надбавка – 26%. Определите свободную розничную цену.

В этом случае организация розничной торговли прежде всего определяет расчетную цену, в которую включены таможенная стоимость, таможенная пошлина и сборы за таможенное оформление. НДС, уплаченный при таможенном оформлении, в расчетную цену не включается. Затем к расчетной цене прибавляется торговая надбавка, в результате чего получается розничная цена (без НДС), а затем к розничной цене прибавляется НДС.

Задание 2

Вариант 1. В текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене машиностроительной продукции составила 20 %, доля затрат на оплату труда – 26 %. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18 %, ставки заработной платы вырастут на 15 %. Насколько процентов изменится цена машиностроительной продукции?

Вариант 2. Рассчитайте цену товара на момент поставки исходя из следующих условий. Цена товара на момент заключения договора поставки составила 1200 руб., доля заработной платы в цене товара на момент заключения договора составила 20%, доля сырья – 35%. Стоимость 1 кг. сырья на момент заключения договора – 300 руб., на момент исполнения договора – 450 руб., заработная плата на момент заключения договора – 2200 руб., на момент исполнения – 3300 руб.

Вариант 3. Обувная организация заключила договор с оптовой базой на поставку определенного количества женских сапожек по цене 2,5 тыс. руб. за пару. В себестоимости сапожек доля затрат на материалы составляет 80%, доля затрат на заработную плату 10%.

Насколько процентов изменится цена одной пары женских сапожек, если затраты на материалы вырастут на 10%, а заработная плата – на 5%?

Задание 3

Вариант 1. Организация продает стенные панели. Данные об их ценах и объемах продаж на протяжении квартала приведены в таблице. Рассчитайте среднюю цену 1 $м^2$ стеновых панелей за 1 квартал.

Таблица

Данные о ценах и объемах продаж 1 $м^2$ стеновых панелей за 1 квартал

Панели	Январь	Февраль	Март
Розничная цена 1 $м^2$	200	215	210
Объем продаж 1 $м^2$	1 000	1 100	1 005

Вариант 2. Служба маркетинга в течение месяца регистрировала цены яблок на рынке города. Результаты регистрации приведены в таблице. Рассчитайте среднюю цену 1 кг яблок за месяц.

Таблица

Результаты регистрации цен за 1 кг яблок за месяц

Дата	1.02	3.02	4.02	8.02	15.02	16.02	19.02	22.02	24.02	25.02	26.02
Цена, руб.	55	55	58	54	55	57	55	60	62	60	58

Вариант 3. Перед началом весеннего сезона магазин строительных товаров предложил покупателям 10%-ную скидку с 20 апреля. В результате цена керамической плитки составила с 1 по 19 апреля 350 руб., с 20 по 30 – 315 руб. Рассчитайте среднюю цену товара за месяц.

Задание 4.

Вариант 1. Рассчитайте общий коэффициент эластичности, используя данные приведенные в таблице, продолжив ее заполнение.

Таблица

№	Цена	Объем продаж, ед.	Относительное отклонение цен от средней цены	Относительное отклонение объемов продаж от среднего
1.	1 300	1 000		
2.	1 400	980		
3.	1 850	870		
4.	1 850	800		
5.	1 800	750		
6.	2 600	500		
7.	2 400	700		
8.	2 900	350		
9.	2 700	370		
10.	3 000	300		
11.	3 600	110		
Среднее значение				

Вариант 2. Исходные данные:

1) ΔP =50 руб. – размер уменьшения цены;
2) P_r = 150 руб. – прибыль, получаемая от продажи единицы товара по старой цене;
3) C = 2300 – себестоимость единицы товара при старой цене;
4) VC =0,8 (в первом случае) VC =0,2 (во втором случае) – доля переменных затрат в полной себестоимости при существующем объеме производства.
Вопрос: при какой величине эластичности спроса по цене прибыль сохранится на прежнем уровне при снижении цены на определенную величину?

Вариант 3. Используя данные приведенные в таблице, рассчитайте дуговой коэффициент прямой эластичности спроса по цене на товар А и перекрестной эластичности спроса – на товар В.

Таблица

	Цена товара А, руб.	**Цена товара В, руб.**	**Объем спроса на товар А, шт.**	**Объем спроса на товар В, шт.**
Ситуация 1.	16 200	10 000	30	60
Ситуация 2.	12 523	10 000	40	55

Задание 5.
Вариант 1. Организация А при производстве продукции применяет более дешевое сырье, в результате себестоимость его продукции составила 100 руб., а организация В использует аналогичное, но более дорогое сырье, в результате себестоимость этой продукции в организации В составила 120 руб., предельный уровень рентабельности равен 15%. На каком уровне организации могут установить цены на продукцию и чему будет равен предельный размер прибыли в единице продукции в этих организациях? Может ли данный подход заинтересовать организацию сокращать издержки?
Вариант 2. Органами исполнительной власти субъекта РФ установлен предельный размер торговой надбавки к отпускной цене на лекарственные средства. Зарегистрированная в Реестре цена составила 200 руб., предельный уровень оптовой надбавки – 25%, предельный уровень торговой надбавки – 20%.
1. На каком уровне будет установлена предельная розничная цена, если фармацевтическая организация розничной торговли закупила лекарство у производителя по цене 200 руб. за единицу?
2. На каком уровне будет установлена предельная розничная цена, если фармацевтическая организация розничной торговли закупила лекарство у производителя по цене 180 руб. за единицу, т.е. со скидкой 10% от цены, зарегистрированной в Реестре?
3. На каком уровне будет установлена предельная розничная цена, если фармацевтическая организация розничной торговли закупила лекарство у производителя по цене 220 руб. за единицу, т.е. по цене выше зарегистрированной в Реестре?
4. На каком уровне будет установлена предельная цена оптового посредника, если организация оптовой торговли закупила лекарство у производителя по цене 200 руб. за единицу?
5. На каком уровне будет установлена предельная цена оптового посредника, если фармацевтическая организация оптовой торговли закупила лекарство у другой оптовой организации по цене 220 руб. за единицу, т.е. с оптовой надбавкой 10% к цене производителя и следовательно вторая оптовая организация вправе применять оптовую надбавку в размере не больше 15% к цене производителя?

6. На каком уровне будет установлена предельная розничная цена, если фармацевтическая организация розничной торговли закупила лекарство у оптовой организации по цене 220 руб. за единицу?

Вариант 3. Определите возможную предельную розничную цену на лекарственные средства, зарегистрированная цена которых составила 150 руб., предельный размер снабженческо-сбытовой надбавки – 30%, предельный размер торговой надбавки – 20%.