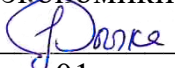


ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАМЧАТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КамчатГТУ»)

Факультет информационных технологий, экономики и управления

Кафедра «Экономика и менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
информационных технологий,
экономики и управления
 /И.А. Рычка /
«01» декабря 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
(уровень бакалавриата)

направленность (профиль):
«Менеджмент в туризме»

Петропавловск-Камчатский,
2021

Рабочая программа дисциплины составлена на основании ФГОС ВО направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

Составитель рабочей программы
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»,
к.э.н.



Т.И. Богданова

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Экономика и менеджмент» 27.11.2021 г., протокол № 3

Зав. кафедрой «Экономика и менеджмент»,
к. э. н., доцент



Ю.С. Морозова

«27» ноября 2021 г

1. Цели и задачи изучения дисциплины

Успешное использование рыночных методов ценообразования требует изучения его теоретических основ, развития практических навыков и познание особенностей развития экономики России в современных условиях.

К бакалавру менеджмента в настоящее время предъявляются повышенные требования высокого профессионализма в смысле глубокого понимания принципов ценообразования.

В ряду учебных дисциплин, формирующих у обучающихся современное рыночное мышление, особое место занимает дисциплина «Ценообразование». Экономические категории «товар», «цена», «деньги» составляют основу постулатов рыночной экономики, а товарное ценообразование – основу рыночного экономического учения. Ценообразование имеет огромное значение для бизнеса, поскольку оно непосредственно влияет на получение дохода. Цена как таковая – это инструмент, позволяющий соотнести возможности производителя с потребностями клиентов.

Цель изучения дисциплины: формирование у обучающихся компетенций в соответствии с ФГОС ВО направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Менеджмент в туризме».

Задачи изучения дисциплины:

- изучить основы ценообразования в рыночной экономике, теоретические аспекты ценообразования;
- овладеть методами и методикой ценообразования;
- изучить методику ценовых стратегий предприятия, определения понятий и функций цены в современной рыночной экономике;
- уметь рассчитывать цену на новую продукцию различными методами;
- применять полученные знания и умения в современной реальности и в практической деятельности.

2. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенции ОПК-1: Способность решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе бакалавриата индикаторами достижения компетенций, представлены в таблице.

| Код компетенции | Планируемые результаты освоения образовательной программы | Код и наименование индикатора достижения компетенции | Планируемый результат обучения по дисциплине | Код показателя освоения |
|-----------------|--|---|--|--------------------------|
| ОПК - 1 | Способность решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории | ИД-1 _{опк-1} Знает (на промежуточном уровне) экономическую, организационную и управленческую теории; | Знать: – роль и значение цены как экономической категории. - структуры и методы ценообразования | 3 (ОПК-1)1 3 (ОПК-1)2 |
| | | ИД-2 _{опк-1} Умеет обосновывать результаты экономической, организационной и управленческой деятельности организаций; | Уметь: - обосновывать установленную цену, используя различные методики | У(ОПК-1)1 |

| Код компетенции | Планируемые результаты освоения образовательной программы | Код и наименование индикатора достижения компетенции | Планируемый результат обучения по дисциплине | Код показателя освоения |
|-----------------|---|--|---|-------------------------|
| | | ИД-2опк-1 Владеет навыками решения профессиональных задач на основе знаний экономической, организационной и управленческой теорий; | Владеть: - навыками применения различных способов в целях принятия ценовых решений. | В(ОПК-1)1 |

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина «Ценообразование» относится к блоку обязательных дисциплин образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент».

Знания, умения и навыки, полученные обучающимися в ходе изучения дисциплины «Ценообразование», необходимы во время прохождения преддипломной практики, а также для выполнения выпускной квалификационной работы.

4. Содержание дисциплины

4.1 Распределение учебных часов по дисциплине

Тематический план распределение учебных часов для очной формы обучения (6 семестр)

| Наименование разделов и тем | Всего часов | Контактная работа по видам учебных занятий | | Самостоятельная работа | Формы текущего контроля |
|--|-------------|--|---------------------------------|------------------------|-------------------------|
| | | Лекции | Семинары (практические занятия) | | |
| Тема 1. Ценообразование и характеристики рынка | 6 | 2 | 3 | 3 | Опрос, ПЗ тест |
| Тема 2. Теория эластичности спроса как основа оценки поведения покупателей | 8 | 2 | | 6 | Опрос, ПЗ тест |
| Тема 3. Система цен в экономике | 6 | 2 | | 6 | Опрос, ПЗ тест |
| Тема 4. Учет теорий потребительского поведения в ценообразовании | 5 | 2 | | 6 | Опрос, ПЗ тест |
| Тема 5. Организация работы по установлению цен | 5 | 4 | 2 | 6 | Опрос, ПЗ, тест |
| Тема 6. Разработка ценовой стратегии | 7 | 4 | | 6 | Опрос, ПЗ, тест |
| Тема 7. Выбор метода ценообразования | 7 | 6 | 2 | 6 | Опрос, ПЗ тест |
| Тема 8. Дифференциация цен и тактика ценообразования | 8 | 2 | 2 | 6 | Опрос, ПЗ тест |
| Тема 9. Анализ безубыточности решений в ценообразовании | 8 | 2 | 2 | 6 | Опрос, ПЗ тест |
| Тема 10. Государственное регулирование цен. Тарифное ценообразование | 5 | 2 | 2 | 6 | Опрос, ПЗ тест |
| Тема 11. Ценообразование на международном | 7 | 2 | 2 | 6 | Опрос, тест |

| | | | | | |
|---|------------|-----------|-----------|-----------|------------------------|
| рынке и во внешнеэкономической деятельности | | | | | |
| Итого часов | 108 | 30 | 15 | 63 | |
| Контроль знаний | | | | | Зачёт с оценкой |
| Всего часов | 108 | | | | |

4.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Ценообразование и характеристики рынка

Рассматриваемые вопросы:

Роль цены в условиях рынка. Трактовка теории цены различными школами. Понятие и сущность цены.

Цена и стоимость. Определение стоимости. Стоимость, спрос и предложение. Стоимость и полезность товара. Взаимодействие цены, стоимости, спроса и предложения.

Функции цен.

Ценообразующие факторы. Фактор спроса и предложения. Ценовая эластичность спроса и предложения. Издержки производства и их роль в формировании цены. Качество и потребительские свойства товара как ценообразующий фактор.

Конкуренция и ее влияние на цены. Ценообразование на рынке свободной конкуренции. Сущность адаптивной политики цен. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции. Особенности ценообразования в условиях олигополии и монополии.

Основные понятия темы: цена, стоимость, полезность товара, спрос и предложение, ценообразование, конкуренция.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте определение стоимостных категорий.
2. Какая составляющая экономическая категория является ведущей и почему?
3. Сформулируйте определение экономической сущности цены.
4. Дайте характеристику стоимости.
5. Как реализуется цена и полезность товара в рыночной экономике.
6. Приведите примеры стимулирующего воздействия цены на действия продавцов и покупателей товара.
7. Приведите аргументы "за" и "против" регулирования цен естественного монополиста, учитывая особенности естественной монополии.
8. Перечислите и обсудите признаки рынка монополистической конкуренции. Как они влияют на действия фирм в области ценообразования?
9. Какое значение имеет рыночная власть при установлении цены на рынке монополистической конкуренции? Приведите примеры разной степени рыночной власти фирм на подобных рынках.
10. Приведите примеры рынков монополистической конкуренции. Каковы особенности ценообразования на этих рынках?
11. Перечислите и обсудите характеристики олигопольного рынка, оказывающие наиболее значимое воздействие на ценообразование.

Практические задания

Анализ ситуации

Тестирование

Тема 2. Теория эластичности спроса как основа оценки поведения покупателей.

Рассматриваемые вопросы:

Понятие эластичности. Значение коэффициентов эластичности в исследовании рынка. Эластичность спроса по цене как основа оценки реакции покупателей на изменения цен. Классификация товаров по степени эластичности спроса.

Расчет коэффициентов эластичности: общих, дуговых, точечных. Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене. Перекрестная эластичность спроса. Взаимозаменяемые, взаимодополняемые и нейтральные товары. Эластичность спроса по доходам.

Эластичность ценовых ожиданий. Использование оценок эластичности ценовых ожиданий для выбора тактики ценообразования.

Основные понятия темы: ценовая эластичность, коэффициент эластичности, перекрестная эластичность, взаимозаменяемые, взаимодополняемые и нейтральные товары.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. Необходимость учета ценовой эластичности в ценообразовании.
2. Порядок расчета коэффициентов эластичности: общих, дуговых, точечных.
3. Особенности установления цен на взаимозаменяемые, взаимодополняемые и нейтральные товары.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какую роль играют в ценообразовании коэффициенты эластичности?
2. Как на чувствительность покупателя к цене влияет наличие заменяющих товаров?
3. Какие факторы определяют эластичность спроса на товары-инновации?
4. Как изменится поведение покупателей при отсутствии товаров-заменителей?
5. Различается ли эластичность спроса по цене в долгосрочном и краткосрочном периоде?

Практические задания

Определите дуговой коэффициент эластичности спроса по цене.

Используя данные таблицы, рассчитайте дуговой коэффициент прямой эластичности спроса по цене на товар А и перекрестной эластичности спроса на товар В с учетом изменения цены товара А.

Определите, как изменится спрос на каждую из специальностей под влиянием изменения цен на одну из них, как изменится выручка вуза под влиянием изменения цен.

Определите коэффициент эластичности спроса по цене.

Определите возможное изменение выручки в результате повышения цены.

Тестирование

Тема 3. Система цен в экономике

Рассматриваемые вопросы:

Система цен в экономике и их взаимосвязь, принципы дифференциации цен.

Классификация цен: по характеру обслуживаемого оборота, в зависимости от государственного воздействия; регулирования, степени конкуренции на рынке; по способу установления, фиксации; по способу получения информации об уровне цены; в зависимости от вида рынка; с учетом фактора времени; внутрифирменные цены; по условиям поставки и продажи.

Состав и структура цены. Элементы структуры цены: себестоимость продукции, прибыль предприятия, акциз по подакцизным товарам, налог на добавленную стоимость, торговая надбавка и их роль в ценообразовании.

Основные понятия темы: система цен, дифференциация цен, структура цены, торговая надбавка.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. Взаимосвязь цен в экономике.
2. Классификация цен.
3. Состав и структура цены.

Вопросы для самоконтроля:

1. Как влияет на структуру розничной цены изменение каналов товародвижения от продавца к покупателю?
2. Почему цены фактических сделок обычно отличаются от прейскурантных цен?
3. Какие цены в условиях инфляции наиболее выгодны продавцу, а какие покупателю?
4. Чем обуславливается взаимосвязь множества цен и их видов, действующих в экономике?
5. По каким критериям можно классифицировать различные цены?
6. В чем экономическая сущность посреднических надбавок и торговых наценок?

Практические задания

Расчет структуры розничной и оптовой цены.

Расчет скользящих цен.

Расчет цен на момент поставки.

Тестирование

Тема 4. Учет теорий потребительского поведения в ценообразовании

Рассматриваемые вопросы:

Полезность товара как фактор формирования цены. Процедура определения экономической ценности товара. Интерес к ценам. Восприятие цены, формирование знаний и суждений о ценах. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен. Практические методы определения психологически приемлемых цен.

Основные понятия темы: полезность товара, чувствительность покупателей к уровням цен, психологически приемлемые цены.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. Какие поведенческие процессы необходимо учитывать в ценообразовании?
2. Какие структурные аспекты имеют отношение потребителя к ценам?
3. Какие параметры измерения имеет ценовое ощущение?
4. Как можно сегментировать потребителей по ценовому интересу?
5. По каким группам товаров для потребителя относительно важнее цена, а не товарная марка?
6. С чем связаны пороги ценового восприятия?
7. Что понимается под ценовым ощущением?
8. Для чего необходимо ценовое сегментирование?
9. Как определяется цена безразличия?
10. Каковы факторы, от которых зависит общая ценность товара для покупателя?

11. Каковы установки и намерения потребителя, обусловленные ценами?

Практические задания

Приведите по два примера на каждый фактор, определяющий чувствительность покупателя к уровню цен.

Охарактеризуйте последовательность принятия решения покупателем о приобретении мягкой мебели, автомобиля, чистящего средства. Какие факторы при этом будут определять чувствительность покупателя к уровню цен на данные товары.

Тестирование

Тема 5. Организация работы по установлению цен

Рассматриваемые вопросы:

Ценовая политика как система. Области и инструменты ценовой политики фирмы. Цели фирмы и их отражение в ценовой политике. Стратегический треугольник ценовой политики. Взаимосвязь коммерческой и ценовой политики фирмы.

Этапы процесса ценообразования. Рекомендации для оптимизации различных этапов процесса ценообразования. Организация процесса ценообразования.

Ценностный и затратный подходы к ценообразованию.

Основные понятия темы: ценовая политика, стратегический треугольник ценовой политики, ценностный подход к ценообразованию, затратный подход к ценообразованию.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. Что такое ценовая политика?
2. Каковы основные цели и инструменты ценовой политики?
3. Какие виды организационных решений необходимо применять в процессе ценообразования?
4. Какие риски несет ценовая политика и каковы их последствия?
5. Назовите основные этапы процесса ценообразования и раскройте их основное содержание.
6. Какие структурные подразделения предприятия участвуют в процессе установления цен и реализации ценовой политики?
7. Охарактеризуйте затратный подход к ценообразованию.
8. В чем сущность ценностного подхода к ценообразованию?

Практические задания

Приведите примеры целей ценовой политики на разных стадиях жизненного цикла товара. Как при этом будут различаться инструменты ценовой политики?

Тестирование

Тема 6. Разработка ценовой стратегии

Рассматриваемые вопросы:

Стратегии ценообразования и их классификация. Определение стратегии ценообразования. Факторы, влияющие на выбор ценовой стратегии (тип товара, его жизненный цикл, текущие условия на локальном рынке и т.д.).

Основные типовые ценовые стратегии. Установление цен выше, чем у конкурентов («премиальное ценообразование», «снятие сливок»); установление цен на уровне цен конкурентов (стратегия нейтрального ценообразования, «адаптационная»); установление цен

ниже, чем у конкурентов (стратегия ценового прорыва, пониженных цен, постепенного проникновения на рынок). Оценка рыночных условий, при которых могут быть рекомендованы эти стратегии.

Ценовые стратегии, как корректирующий механизм цен (ценообразование в рамках товарного ассортимента; «дискриминационные цены»; географическое ценообразование; «психологическое» ценообразование; ценообразование для стимулирования сбыта; система скидок и зачетов и т.д.).

Этапы разработки ценовой стратегии. Сбор исходной информации и ее значение для принятия решений по ценам. Стратегический анализ (финансовый анализ; сегментный анализ рынка; анализ конкуренции).

Формирование ценовой стратегии, являющейся частью общей стратегии развития предприятия.

Основные понятия темы: стратегия ценообразования, «премиальное ценообразование», «снятие сливок», стратегия нейтрального ценообразования, «адаптационная» стратегия, стратегия ценового прорыва, стратегия пониженных цен, стратегия постепенного проникновения на рынок, дискриминационные цены, стратегический анализ.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. Какие виды стратегий ценообразования наиболее полно отражает соотношение «цена-качество»?
2. Какие цели ценовой политики могут иметь долгосрочный характер?
3. Какие цели ценовой политики могут быть только краткосрочными и почему?
4. Чем определяется верхний и нижний пределы цены?
5. Какие результаты могут быть достигнуты предприятием с помощью грамотной, экономически обоснованной ценовой политики?
6. Учитывается ли, и каким образом, фактор времени при формировании целей предприятия, достигаемых с помощью цен?
7. Перечислите основные ценовые стратегии и дайте их интерпретацию.
8. Дайте оценку значимости отдельных этапов разработки ценовой стратегии.
9. Приведите примеры конкурентного ценообразования на продовольственном рынке, рынке жилья, на рынке образовательных услуг, на рынке услуг транспорта, на рынке непродовольственных товаров.
10. Приведите примеры стратегий дифференцированного ценообразования и оцените условия их применения на продовольственном рынке, рынке медицинских услуг, на рынке образовательных услуг, на рынке бытовой техники и электроники.

Практические задания

Проанализируйте прямые и обратные зависимости различных рыночных ценовых позиций, обусловленных качеством товара или услуги.

Тестирование

Тема 7. Выбор метода ценообразования

Рассматриваемые вопросы:

Сущность затратного ценообразования, его достоинства и недостатки. Методы затратного ценообразования: метод ценообразования «издержки плюс»; метод ценообразования через надбавку к цене; метод дохода на капитал; метод ценообразования на основе предельных затрат.

Нормативно-параметрические методы ценообразования. Понятие параметрического ряда. Метод удельных показателей. Метод регрессионного анализа. Балльный метод. Агрегатный метод. Метод множественной корреляции.

Рыночные методы ценообразования. Метод вмененной потребительской оценки. Метод престижных цен. Учет особенностей потребительского восприятия уровня цены.

Ценообразование на конкурсные проекты (тендерное ценообразование).

Метод следования за лидером конкуренции.

Основные понятия темы: затратное ценообразование, нормативно-параметрическое ценообразование, рыночное ценообразование, тендерное ценообразование тендерное ценообразование.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. Затратное ценообразование, его достоинства и недостатки.
2. Нормативно-параметрические методы ценообразования.
3. Рыночные методы ценообразования.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем состоят основные слабости чисто затратного ценообразования?
2. Чем отличаются затратные и рыночные методы ценообразования?
3. Почему фирмы обращаются к использованию методов затратного ценообразования?
4. Чем формирование цен на основе нормативов рентабельности отличается от формирования цен на основе торговых скидок?
5. Каковы основные типы нормативов рентабельности, используемых для обоснования цен?

Практические задания

Определение цены методом полных затрат.

Метод параметрического ценообразования.

Тестирование

Тема 8. Дифференциация цен и тактика ценообразования

Рассматриваемые вопросы

Тактическое ценообразование как аппарат быстрого реагирования на изменение условий рынка. Уровни тактического ценового планирования: управление ценой в соответствии с психологией потребителя, сезонными колебаниями спроса и др.; установление цены для каждой конкретной сделки.

Элементы тактики ценообразования: скидка, тактика компенсационного ценообразования, отвлечение, приманка, разделение, премии, выравнивание цен, финансирование, гарантийное обслуживание, набор, усовершенствованный вариант.

Ценовая дискриминация. Параметры ценовой дискриминации.

Система скидок как инструмент ценовой политики фирмы. Сконто. Оптовые скидки. Торговые (дилерские) скидки. Сезонные скидки.

Основные понятия темы: тактическое ценообразование, ценовая скидка, ценовая дискриминация.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. В каких случаях используется дифференциация цен?
2. Какие цели достигаются с помощью ценовой дифференциации?
3. Что такое модификация цен в маркетинге и для чего она используется?
4. В каких случаях фирма может прибегнуть к понижению цен?
5. Назовите основные виды скидок с цен и основания для их использования.
6. Что такое скидки сконто?
7. Как участвуют скидки с цен в стимулировании продаж?
8. Что такое ступени цен и когда они применяются?
9. В чем заключается отличие скидок от распродажи товаров по низким ценам?
10. Какие условия не являются обязательными для осуществления ценовой дискриминации?
11. Назовите основные альтернативы ценовой политики в условиях кризиса.
12. Какую роль играет изменение цен в общих конъюнктурных приспособлениях фирмы?
13. В каких формах может осуществляться повышение цен?
14. В какой форме возможно разделение рисков при инфляции?
15. Какова роль трансфертных цен в создании конкурентных преимуществ?

Практические задания

Расчет кумулятивных торговых скидок.

Заполнив аналитическую таблицу по предложенной ниже схеме, оцените корректность предлагаемой скидки.

Тестирование

Тема 9. Анализ безубыточности решений в ценообразовании

Рассматриваемые вопросы:

Классификация затрат для целей ценообразования. Затраты переменные, постоянные, полупостоянные. Понятие возвратных и невозвратных затрат, частично возвратные затраты.

Экономическая модель безубыточности.

Бухгалтерская модель безубыточности. Допущения, принятые при анализе бухгалтерской модели безубыточности. Математический анализ и задачи, решаемые на основе бухгалтерской модели. Зависимость финансовых результатов от уровня цен.

Расчет точки безубыточности. Расчет масштабов продаж, необходимых для достижения целевой прибыли. Расчет и экономическая интерпретация запаса финансовой прочности. Анализ безубыточности решений при изменении постоянных и (или) переменных затрат.

Учет влияния изменения цен на финансовые результаты деятельности фирмы. Анализ безубыточности решений при изменении цен и затрат. Анализ безубыточности решений по изменению цен при продаже взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров.

Основные понятия темы: переменные затраты, постоянные затраты, полупостоянные затраты, модель безубыточности, точка безубыточности, запас финансовой прочности.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. Что такое безубыточное изменение продаж при изменении цены?
2. Какие эффекты имеют место при повышении цены?
3. В чем состоит логика анализа безубыточности ценовых решений при пассивном ценообразовании?

Практические задания

Расчет точки безубыточности.

Расчет масштабов продаж, необходимых для достижения целевой прибыли.

Расчет и экономическая интерпретация запаса финансовой прочности.

Анализ безубыточности решений при изменении постоянных и (или) переменных затрат.

Учет влияния изменения цен на финансовые результаты деятельности фирмы.

Анализ безубыточности решений при изменении цен и затрат.

Тестирование

Тема 10. Государственное регулирование цен. Тарифное ценообразование

Рассматриваемые вопросы:

Цели и методы государственного регулирования цен. Субъекты ценообразования.

Формирование нормативно-законодательной базы рыночного ценообразования в России. Государственное регулирование цен на продукцию естественных монополий.

Уровни и способы прямого регулирования цен. Регулирование цен продукции производственно-технического назначения, товаров и услуг на федеральном уровне и на уровне субъектов федерации. Фиксированные и предельные цены. Установление предельного уровня рентабельности, предельного размера снабженческо-сбытовых и торговых надбавок, цели и методы государственного регулирования цен.

Тарифное ценообразование на работы и услуги естественных монополий.

Механизм установления тарифов на электрическую и тепловую энергию. Тарифы на рынке транспортных перевозок.

Ценообразование в сфере услуг. Ценообразование на рынке транспортных услуг.

Основные понятия темы: государственное регулирование цен, естественные монополии, фиксированные и предельные цены, тарифное ценообразование.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. Какие государственные структуры занимаются вопросами формирования, исполнения и контроля за государственной политикой цен?
2. Что такое государственная политика цен, в каком соотношении она находится с экономической политикой государства?
3. Обоснуйте роль и значение государственного регулирования цен.
4. Какими способами разграничена компетенция государственных органов, регулирующих цены?
5. Как происходит расширение прав предприятий по самостоятельному установлению цен и применению экономических рычагов воздействия на цены?
6. Как организован порядок контроля за соблюдением дисциплины цен?
7. Какие основные положения по ценообразованию регулируются Гражданским кодексом?
8. В каких случаях налоговые органы контролируют правильность соблюдения субъектами рынка рыночных цен?
9. Каковы методы прямого воздействия государства на цены?
10. Каковы методы косвенного воздействия государства на цены?
11. Дайте определение понятия «естественная монополия».
12. Дайте определение тарифной политики, в каких отраслях применяется единая тарифная политика?
13. Охарактеризуйте ценообразование на электро- и тепловую энергию.
14. Охарактеризуйте ценообразование на рынке транспортных перевозок.
15. Выделите общее и различия в практике регулирования цен стран с рыночной экономикой.

Практические задания

Рассчитайте рыночную цену при реализации однородных товаров.

Определите, соответствует ли договорная цена рыночной, при реализации товара а условиях франко-станция

Найдите рыночную цену методом цены последующей реализации.

Тестирование

Тема 11. Ценообразование на международном рынке и во внешнеэкономической деятельности.

Рассматриваемые вопросы:

Международная конкуренция и дифференциация уровней цен. Ценовые коридоры. Демпинг как форма ценовой политики и антидемпинговое регулирование.

Особенности внешнеторгового ценообразования. Анализ цен мирового рынка для заключения внешнеторговой сделки. Расчет цен внешнеторговых сделок с внесением коммерческих поправок. Цена контракта.

Основные понятия темы: международная конкуренция, дифференциация уровней цен, ценовые коридоры, демпинг, антидемпинговое регулирование.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3]

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте определение мировых цен.
2. Характеристика мировой цены как экономической категории.
3. Какие факторы влияют на мировые цены.
4. Какие виды цен используются во внешнеэкономической деятельности?
5. Какие основные источники могут быть использованы для получения информации о мировых ценах?
6. Назовите элементы системы мировых цен.
7. Какие существуют виды цен на экспортируемые товары?
8. Дайте характеристику цен на импортируемые товары.
9. Назовите экономические рычаги регулирования внешнеэкономической деятельности государством.
10. Охарактеризуйте структуру экспорта в России.
11. Назовите и опишите основной метод расчета цены контракта.
12. Какие виды поправок вносятся при расчете внешнеторговых цен?
13. Что такое скользящие цены, как они применяются, когда рассчитываются?

Тестирование

5. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся

Основными формами самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины являются: проработка вопросов, выносимых на самостоятельное изучение, изучение основной и дополнительной литературы, конспектирование материалов, подготовка к практическим занятиям, тестированию, подготовка к промежуточной аттестации.

В целом внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося при изучении курса включает в себя следующие виды работ:

- проработка (изучение) материалов лекций;
- чтение и проработка рекомендованной учебно-методической литературы;
- подготовка к семинарским и практическим занятиям;
- поиск и проработка материалов из Интернет-ресурсов, периодической печати;
- выполнение домашних заданий;
- подготовка презентаций для иллюстрации докладов;
- конспектирование первоисточников и учебной литературы;
- подготовка к текущему и итоговому контролю знаний по дисциплине.

Основная доля самостоятельной работы обучающихся приходится на подготовку к семинарским и практическим занятиям, тематика которых полностью охватывает содержание курса. Самостоятельная работа по подготовке к семинарским занятиям предполагает умение работать с первичной информацией.

Задания для самостоятельной работы бакалавры получают у преподавателя, ведущего дисциплину.

Темы рефератов выдаются на 1 неделе обучения, готовые рефераты сдаются преподавателю на 2-15 неделе обучения, доклады по рефератам проходят на семинарских занятиях.

Задания по самостоятельному изучению теоретического материала выдаются за неделю до семинарского занятия. Проверка самостоятельной работы осуществляется в форме устного опроса.

Задачи для решения дома выдаются после прохождения соответствующей темы. Задачи оформляются на отдельном листе компьютерным набором или вручную и сдаются на проверку преподавателю. Проверка письменного решения задач осуществляется преподавателем с выставлением оценок.

Тесты выдаются после прохождения соответствующей темы и решаются дома. Проверка осуществляется на практическом занятии по соответствующей теме.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Перечень вопросов к дифференцированному зачету:

1. Понятие и сущность цены. Трактовка теории цены различными школами.
2. Взаимодействие цены, стоимости, спроса и предложения.
3. Функции цен.
4. Ценообразующие факторы.
5. Конкуренция и ее влияние на цены. Особенности ценообразования на различных типах рынка.
6. Понятие эластичности. Классификация товаров по степени эластичности спроса.
7. Эластичность спроса по цене как основа оценки реакции покупателей на изменения цен.
8. Перекрестная эластичность спроса. Взаимозаменяемые, взаимодополняемые и нейтральные товары.
9. Эластичность спроса по доходам.
10. Система цен в экономике и их взаимосвязь, принципы дифференциации цен.
11. Классификация цен.
12. Состав и структура цены.
13. Полезность товара как фактор формирования цены. Процедура определения экономической ценности товара.
14. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен.
15. Цели фирмы и их отражение в ценовой политике.
16. Понятие, области и инструменты ценовой политики.
17. Организация процесса ценообразования.

18. Взаимосвязь коммерческой и ценовой политики фирмы.
19. Стратегия ценообразования: понятие, этапы разработки.
20. Факторы, влияющие на выбор ценовой стратегии (тип товара, его жизненный цикл, текущие условия на локальном рынке и т.д.).
21. Основные ценовые стратегии.
22. Ценностный и затратный подходы к ценообразованию.
23. Затратное ценообразование: сущность и методы.
24. Нормативно-параметрические методы ценообразования.
25. Рыночные методы ценообразования. Ценообразование на конкурсные проекты (тендерное ценообразование).
26. Тактическое ценообразование как аппарат быстрого реагирования на изменение условий рынка
27. Элементы тактики ценообразования. Ценовая дискриминация. Параметры ценовой дискриминации.
28. Ценовые скидки.
29. Дифференциация цен.
30. Учет затрат при формировании цен.
31. Условия безубыточности.
32. Анализ условий безубыточности при изменениях цен и непостоянных затратах.
33. Задачи государственного регулирования цен.
34. Косвенное регулирование цен государством.
35. Прямое регулирование цен государством.
36. Тарифное ценообразование на работы и услуги естественных монополий.
37. Международная конкуренция и дифференциация уровней цен.
38. Особенности внешнеторгового ценообразования.
39. Расчет цен внешнеторговых сделок с внесением коммерческих поправок.
40. Цена контракта.

7. Рекомендуемая литература

7.1. Основная литература

1. Цены и ценообразование: Учебник / Под ред. В.Е. Есипова. - СПб.: Питер, 2001. - 464с. (5)

7.2. Дополнительная литература

2. Баздникин, А.С. Цены и ценообразование: учеб. пособие. –М.: Юрайт-Издат, 2004. - 332с. (10)
3. Липсиц, И.В. Коммерческое ценообразование: учебник. –М.: БЕК, 2000. - 368с. (3)

7.3. Методические указания по дисциплине

1. Левская И.В. Ценообразование. Программа курса, методические указания по изучению дисциплины для студентов направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» всех форм обучения. - Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2015. – 31 с.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Интернет ресурсы

1. Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://www.government.ru>
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://www.gks.ru>
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.minfin.ru>

4. Официальный сайт Правительства Камчатского края [Электронный ресурс]: - Режим доступа: [http:// www.kamchatka.gov.ru](http://www.kamchatka.gov.ru)
5. Институт экономики РАН [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.inst-econ.org.ru>
6. www.inst-econ.org.ru
7. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: Официальный сайт справочной правовой системы КонсультантПлюс. 1997-2019. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
8. Минфин России [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. - Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
9. Электронно-библиотечная система «ЛАНЬ»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>
10. Электронно-библиотечная система «eLibrary»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.elibrary.ru>
11. Электронно-библиотечная система «Буквоед»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://91.189.237.198:8778/poisk2.aspx>
12. Электронная библиотека диссертаций РГБ: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.diss.rsl.ru>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

9.1 Методика преподавания дисциплины

Методика преподавания дисциплины предполагает чтение лекций, проведение практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций по отдельным (наиболее сложным) специфическим проблемам дисциплины. Предусмотрена самостоятельная работа обучающихся, а также прохождение промежуточной аттестации в виде дифференцированного зачета.

В ходе лекций обучающимся следует подготовить конспекты лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины; проверять термины, понятия с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь; обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание понятиям, которые обозначены обязательными для каждой темы дисциплины.

На учебных занятиях практического и семинарского типа обучающиеся выполняют проработку рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины; конспектирование источников; работу с конспектом лекций; подготовку ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работу с текстами официальных публикаций; решение практических заданий.

В процессе групповых и индивидуальных консультаций обучающиеся имеют возможность получить квалифицированную консультацию по организации самостоятельного управления собственной деятельностью на основе анализа имеющегося у обучающегося опыта обучения, используемых учебных стратегий, через обсуждение сильных сторон и ограничений стиля учения, а также поиск ресурсов, предоставляемых вузом для достижения намеченных результатов; для определения темы и проблемы исследования, выполнения мини-проектов по дисциплине, обсуждения научных текстов и текстов обучающихся, решения учебных задач, для подготовки к интерактивным занятиям семинарского типа, для подготовки к контрольным точкам, в том числе итоговой; детально прорабатывать возникающие проблемные ситуации, осуществлять поиск вариантов их решения, определять преимущества и ограничения используемых средств для решения поставленных учебных задач, обнаруживать необходимость изменения способов организации своей работы и др.

Итоговая оценка по дисциплине определяется по результатам сдачи дифференцированного зачета.

Оценка «отлично» выставляется, если обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала, знание основной и дополнительной литературы; последовательно и четко отвечает на вопросы преподавателя; уверенно ориентируется в проблемных ситуациях; демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, формулировать и аргументировать выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала; подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «хорошо» выставляется, если обучающийся показывает полное знание программного материала, основной и дополнительной литературы; дает полные ответы на теоретические вопросы, допуская некоторые неточности; правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций; демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности; при ответе на вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения; не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по разделу; не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые преподавателем вопросы или затрудняется с ответом; не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

9.2 Контактная работа по видам учебных занятий

При изучении дисциплины используются интерактивные методы обучения:

Лекция:

- проблемная лекция, предполагающая изложение материала через проблематику вопросов, задач или ситуаций. При этом процесс познания происходит в научном поиске, диалоге и сотрудничестве с преподавателем в процессе анализа и сравнения точек зрения;
- лекция-дискуссия, проводимая по проблемам более сложного, гипотетического характера, имеющим неоднозначное толкование или решение;
- лекция-диалог, содержание которой подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.

Семинар:

- тематический семинар - этот вид семинара готовится и проводится с целью акцентирования внимания обучающихся на какой-либо актуальной теме или на наиболее важных и существенных ее аспектах. Перед началом семинара обучающимся дается задание – выделить существенные стороны темы, или же преподаватель может это сделать сам в том случае, когда обучающиеся затрудняются проследить их связь с практикой. Тематический семинар углубляет знания студентов, ориентирует их на активный поиск путей и способов решения затрагиваемой проблемы;
- проблемный семинар - перед изучением раздела курса преподаватель предлагает обсудить проблемы, связанные с содержанием данной темы. Накануне обучающиеся получают задание отобрать, сформулировать и объяснить проблемы. Во время семинара в условиях групповой дискуссии проводится обсуждение проблем;
- коллоквиум - это вид учебно-теоретических занятий, представляющих собой обсуждение под руководством преподавателя широкого круга проблем, относительно самостоятельного большого раздела лекционного курса. Одновременно это и форма контроля, разновидность устного экзамена, коллективного опроса, позволяющая в короткий срок выяснить уровень знаний большого количества обучающихся по разделу курса. Коллоквиум

обычно проходит в форме дискуссии и требует обязательного активного участия всех присутствующих. Обучающимся дается возможность высказать свое мнение, точку зрения, критику по определенным вопросам. При высказывании требуется аргументированность и обоснованность собственных оценок.

– **круглый стол** - оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.

Игровые методы обучения:

1. Кейс-задание:

Метод кейсов (кейс-метод, метод конкретных ситуаций, метод ситуационного анализа) - техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Как правило, кейс содержит не просто описание, но и некую проблему или противоречие и строится на реальных фактах.

Решение кейсов состоит из нескольких этапов:

- 1) исследование предложенной ситуации (кейса);
- 2) сбор и анализ недостающей информации;
- 3) обсуждение возможных вариантов решения проблемы;
- 4) выработка оптимального решения.

Преимущества кейс-метода по сравнению с традиционными методами обучения:

- практическая направленность: кейс-метод позволяет применить теоретические знания к решению практических задач;

- интерактивный формат: кейс-метод обеспечивает более эффективное усвоение материала за счет высокой эмоциональной вовлеченности и активного участия обучаемых; акцент при обучении делается не на овладение готовым знанием, а на его выработку;

- конкретные навыки: кейс-метод позволяет совершенствовать «мягкие навыки» (soft skills), которым не учат в университете, но которые оказываются крайне необходимы в реальном рабочем процессе.

Поскольку цель кейса - обучение и / или проверка конкретных умений, в него закладывается комплекс знаний и практических навыков, которые участникам нужно получить, а также устанавливается уровень сложности и дополнительные требования.

2. Решение практических заданий:

Задания носят ярко выраженный практико-ориентированный характер, для их решения необходимо конкретное предметное знание нескольких учебных предметов. Обязательным элементом задания является проблемный вопрос. Решение заданий позволяет обучающемуся осваивать интеллектуальные операции последовательно в процессе работы с информацией: ознакомление - понимание - применение - анализ - синтез - оценка.

Модель задания: информация по заданию, представленная в разнообразном виде (текст, таблица, график, статистические данные и т. д.) - задание на работу с данной информацией.

Решение практических заданий способствует развитию навыков самоорганизации деятельности, формированию умения объяснять явления действительности, повышению уровня функциональной грамотности, формированию ключевых компетенций, подготовке к профессиональному выбору, ориентации в ключевых проблемах современной экономики.

10. Курсовой проект (работа)

Выполнение курсового проекта (работы) не предусмотрено учебным планом.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем

11.1 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса

- электронные образовательные ресурсы, представленные в п. 8 рабочей программы;
- изучение нормативных документов на официальном сайте федерального органа исполнительной власти, проработка документов;
- интерактивное общение с обучающимися и консультирование посредством электронной почты.

11.2 Перечень программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса

При освоении дисциплины используется лицензионное программное обеспечение:

- текстовый редактор Microsoft Word;
- пакет Microsoft Office
- электронные таблицы Microsoft Excel;
- презентационный редактор Microsoft Power Point;
- программа проверки текстов на предмет заимствования «Антиплагиат».

11.3 Перечень информационно-справочных систем

- справочно-правовая система Консультант-плюс <http://www.consultant.ru/online>
- справочно-правовая система Гарант <http://www.garant.ru/online>

12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

– для проведения занятий лекционного типа, практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации предусмотрена аудитория № 7-310 с комплектом учебной мебели на 36 посадочных мест;

– для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены аудитории:

1) № 7-305, оборудованная 5 рабочими станциями с доступом к сети «Интернет», электронным библиотекам, электронной информационно-образовательной среде организации, комплектом учебной мебели на 30 посадочных места;

2) № 7-517, оборудованная 8 компьютерами с доступом к сети «Интернет», электронным библиотекам, электронной информационно-образовательной среде организации, комплектом учебной мебели на 12 посадочных мест;

– технические средства обучения для представления учебной информации большой аудитории: аудиторная доска, мультимедийное оборудование (ноутбук, проектор);

– комплект раздаточного материала (10 штук).