ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
БРЯНСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И БИЗНЕСА

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
экономики и управления
Д.В. Ерохин

Рабочая программа учебной дисциплины

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки:
Экономика и финансы организации

Квалификация (степень) выпускника:
Бакалавр

Форма обучения:
Очная, очно-заочная, заочная

Составитель программы:
Ерохин Д.В., к.э.н., профессор

Брянск 2026

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 0A5ADD09978C9E66964A0F3355019FFEE3
Владелец: Прокопенко Любовь Леонидовна
Действителен: с 14.08.2026 до 14.08.2027

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЦИПЛИНЫ ПО ФГОС ВО

В соответствии с учебным планом направления подготовки, разработанным на основе Федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (квалификация (степень) «бакалавр»), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. № 954 и Приказа Минобрнауки России от 06.04.2021 №245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры», дисциплина «Ценообразование» входит в состав блока дисциплин по выбору.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Ценообразование» состоит из четырех блоков: «Общие вопросы ценообразования», «Элементы и методы ценообразования», «Стратегия ценообразования», «Государственная политика и ценообразование» и включает 16 тем.

Цель – формирование у студентов навыков формирования цен на продукцию, товары, услуги с учетом влияния факторов микро- и макросреды.

Задачи:

- углубленное изучение теорий ценообразования;
- развитие навыков в определении объема затрат при проведении ценообразования;
- приобретение системы знаний о закономерностях взаимодействия факторов, влияющих на цену товаров, работ, услуг;
- подготовка и представление информации о структуре цены
- усвоение действующего законодательства с учетом отечественного и международного опыта в ценообразования.

3. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ)

Освоение дисциплины «Ценообразование» направлено на формирование следующих планируемых результатов обучения студентов по дисциплине. Планируемые результаты обучения (ПРО) студентов по этой дисциплине являются составной частью планируемых результатов освоения образовательной программы и определяют следующие требования.

Результаты обучения	Содержание компетенции	Код компетенции
Знать: основные экономические концепции для разработки различных вариантов управленческих решений с учётом социально-экономических и экологических последствий. **Уметь:** собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей **Владеть:** навыками использования основных экономических концепций для разработки различных вариантов	Владеет навыками использования основных экономических концепций для разработки различных вариантов управленческих решений с учётом социально-экономических и экологических последствий.	ПК-3

управленческих решений с учётом социально-экономических и экологических последствий.		

4. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Согласно учебному плану, дисциплина «Ценообразование» изучается в 8 семестре 4 курса при заочной форме обучения.

Компетенции, знания и умения, а также опыт деятельности, усвоенные студентами после изучения дисциплины, будут использоваться ими в ходе осуществления профессиональной деятельности.

5. ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ И ИХ ТРУДОЕМКОСТЬ

заочная форма обучения (4 г. 6 мес.)

Вид учебной работы	Всего зачетных единиц (академических часов – ак. ч.)	Семестр
		8
Общая трудоемкость дисциплины	5 (180)	5 (180)
Аудиторные занятия (контактная работа обучающихся с преподавателем), из них:	20	20
- лекции (Л)	6	6
- семинарские занятия (СЗ)		
- практические занятия (ПЗ)	14	14
- лабораторные занятия (ЛЗ)		
Самостоятельная работа студента (СРС), в том числе:	160	160
- курсовая работа (проект)		
- контрольная работа	10	10
- доклад (реферат)		
- расчетно-графическая работа		
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен

заочная форма обучения (5 лет)

Вид учебной работы	Всего зачетных единиц (академических часов – ак. ч.)	Семестр
		8
Общая трудоемкость дисциплины	5 (180)	5 (180)
Аудиторные занятия (контактная работа обучающихся с преподавателем), из них:	24	24
- лекции (Л)	8	8
- семинарские занятия (СЗ)		
- практические занятия (ПЗ)	16	16
- лабораторные занятия (ЛЗ)		
Самостоятельная работа студента (СРС), в том числе:	156	156

- курсовая работа (проект)		
- контрольная работа	10	10
- доклад (реферат)		
- расчетно-графическая работа		
Вид промежуточной аттестации	экзамен	экзамен

6. тематическая структура дисциплины

№ ДЕ	**Наименование модуля (дидактические единицы**	**№ п.п.**	**Тема**	**Перечень планируемых результатов обучения (ПРО**
1	Общие вопросы ценообразования	1	Понятие цены, ее сущность и функции как экономической категории	**ПК-3**
		2	Система цен и их классификация	
		3	Основные теории ценообразования	
2	Элементы и методы ценообразования	4	Влияние спроса и предложения на ценообразование	**ПК-3**
		5	Взаимосвязь цены и конкуренции	
		6	Затратные методы ценообразования	
		7	Механизм ценообразования	
3	Стратегия ценообразования	8	Особенности ценовой стратегии предприятия	**ПК-3**
		9	Взаимосвязь ценообразования и налогообложения	
		10	Инфляция и стратегия ценообразования	
		11	Стратегии ценообразования на высокотехнологичные новинки	
4	Государственная политика и ценообразование на мировом рынке	12	Государственная ценовая политика и регулирование цен	**ПК-3**
		13	Государственный контроль в ценообразовании	
		14	Цена как инструмент маркетинга в международной торговле	
		15	Основные факторы, влияющие на уровень цен на мировых рынках	
		16	Виды контрактных внешнеторговых цен и механизм их установления	

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

заочная форма обучения (4 г. 6 мес.)

№ п.п.	**Темы дисциплины**	**Трудоемкость**	**Лекции**	**ЛР**	**ПЗ**	**СЗ**	**СРС**
1	Понятие цены, ее сущность и функции как экономической категории	12	1		1		10
2	Система цен и их классификация	11			1		10

3	Основные теории ценообразования	11			1		10
4	Влияние спроса и предложения на ценообразование	12			1		11
5	Взаимосвязь цены и конкуренции	11			1		10
6	Затратные методы ценообразования	12	1		1		10
7	Механизм ценообразования	12	1		1		10
8	Особенности ценовой стратегии предприятия	12	1		1		10
9	Взаимосвязь ценообразования и налогообложения	12			1		11
10	Инфляция и стратегия ценообразования	11			1		10
11	Стратегии ценообразования на высокотехнологичные новинки	12			1		11
12	Государственная ценовая политика и регулирование цен	11	1				10
13	Государственный контроль в ценообразовании	12			1		11
14	Цена как инструмент маркетинга в международной торговле	9	1				8
15	Основные факторы, влияющие на уровень цен на мировых рынках	11			1		10
16	Виды контрактных внешнеторговых цен и механизм их установления	9			1		8
Итого:		**180**	**6**		**14**		**160**

заочная форма обучения (5 лет)

№ п.п.	Темы дисциплины	Трудоемкость	Лекции	ЛР	ПЗ	СЗ	СРС
1	Понятие цены, ее сущность и функции как экономической категории	12	1		1		10
2	Система цен и их классификация	11			1		10
3	Основные теории ценообразования	11			1		10
4	Влияние спроса и предложения на ценообразование	11			1		10
5	Взаимосвязь цены и конкуренции	11			1		10
6	Затратные методы ценообразования	12	1		1		10
7	Механизм ценообразования	12	1		1		10
8	Особенности ценовой стратегии предприятия	12	1		1		10
9	Взаимосвязь ценообразования и налогообложения	11			1		10
10	Инфляция и стратегия	11			1		10

	ценообразования						
11	Стратегии ценообразования на высокотехнологичные новинки	12			2		10
12	Государственная ценовая политика и регулирование цен	12	2				10
13	Государственный контроль в ценообразовании	12			2		10
14	Цена как инструмент маркетинга в международной торговле	10	2				8
15	Основные факторы, влияющие на уровень цен на мировых рынках	11			1		10
16	Виды контрактных внешнеторговых цен и механизм их установления	9			1		8
Итого:		**180**	**8**		**16**		**156**

8. СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Учебным планом не предусмотрены.

9. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Учебным планом предусмотрено проведение практических занятий по дисциплине.
Рекомендуемые темы для проведения практических занятий:

1 Понятие цены, ее сущность и функции как экономической категории
2 Система цен и их классификация
3 Основные теории ценообразования
4 Влияние спроса и предложения на ценообразование
5 Взаимосвязь цены и конкуренции
6 Затратные методы ценообразования
7 Механизм ценообразования
8 Особенности ценовой стратегии предприятия
9 Взаимосвязь ценообразования и налогообложения
10 Инфляция и стратегия ценообразования
11 Стратегии ценообразования на высокотехнологичные новинки
13 Государственный контроль в ценообразовании
15 Основные факторы, влияющие на уровень цен на мировых рынках
16 Виды контрактных внешнеторговых цен и механизм их установления

при заочной форме обучения:

10. ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ

Учебным планом не предусмотрены.

11. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ
11.1. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Рекомендуются следующие виды самостоятельной работы:

- изучение теоретического материала с использованием курса лекций и рекомендованной литературы;

- подготовка к экзамену в соответствии с перечнем контрольных вопросов для аттестации;

- дидактическое тестирование.

В комплект учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся входят:

- фонды оценочных средств.

11.2. КУРСОВАЯ РАБОТА

Учебным планом не предусмотрено выполнение курсовой работы.

11.3. КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Тематика контрольных работ

1. Теории стоимости и цены и возможности их использования в практике ценообразования.
2. Виды цен внутреннего рынка, сфера их применения.
3. Мировые цены, практика их применения.
4. Методы регулирования цен на продукцию предприятий монополистов.
5. Полные, прямые, постоянные затраты и их использование при определении свободных отпускных цен.
6. Участие цен в перераспределительных процессах.
7. Роль цен в решении социальных вопросов.
8. Цены в экспортных и импортных сделках.
9. Классификация Инкотермс-90 и ее значение для определения внешнеторговых цен.
10. Регулирование цен на продукцию естественных монополий.
11. Государственное регулирование цен в зарубежных странах.
12. Правовые основы ценообразования.
13. Состав и структура цены.
14. Виды скидок, применяемых в ценообразовании.
15. Определение в цене экономических интересов производителя, посредника, покупателя.
16. Цены товарных аукционов и торгов.
17. Наценки (скидки) посредников в цене.
18. Себестоимость в составе цены.
19. Прибыль и рентабельность в составе цены.
20. Прямые и косвенные налоги в составе цены.
21. Динамика цен, показатели ее отражающие.
22. Формы и способы борьбы с инфляцией в России.
23. Ценовая информация.
24. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы.
25. Затратное ценообразование, его достоинства и недостатки.
26. Формирование цен с учетом конкуренции.
27. Основы формирования ценовой стратегии.
28. Учет безубыточности при определении и изменении цен.

12. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

12.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

№ п п	Компетенция	Виды оценочных средств используемых для оценки компетенций по дисциплине		
		Вопросы для экзамена	Тестирование	Контрольная работа
1	ПК-1	1-55 вопросы	+	+
2	ПК-2	1-55 вопросы	+	+
3	ПК-3	1-55 вопросы	+	+

12.2. Описание критериев и показателей оценивания компетенций и описание шкал оценивания при использовании различных видов оценочных средств

12.2.1. Вопросы для экзамена

При оценке знаний на зачете учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
5. Умение связать теорию с практикой.
6. Умение делать обобщения, выводы.

№ пп	Оценка	Шкала
1	Отлично	Студент должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу.
2	Хорошо	Студент должен: - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
3	Удовлетворительно	Студент должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой

		излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
4	Неудовлетворительно	Студент демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

12.2.2 Тестирование

№ пп	Оценка	Шкала
1	Отлично	Количество верных ответов в интервале: 71-100%
2	Хорошо	Количество верных ответов в интервале: 56-70%
3	Удовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 41-55%
4	Неудовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 0-40%
5	Зачтено	Количество верных ответов в интервале: 41-100%
6	Не зачтено	Количество верных ответов в интервале: 0-40%

12.3. Типовые контрольные задания необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

12.3.1. Вопросы для экзамена

1 Сущность и основные функции цены.
2 Характеристика учетной функции цены.
3 Характеристика распределительной функции цены.
4 Характеристика регулирующей функции цены.
5 Характеристика стимулирующей функции цены
6 Теории стоимости и цены товара.
7 Место и роль цены в рыночном хозяйстве.
8 Методология рыночного ценообразования: цели и принципы.
9 Виды цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения.
10.Виды цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов.
11.Виды цен в зависимости от степени участия государства в их формировании.
12.Виды цен в зависимости от форм продаж.
13.Классификация цен по способу их установления в договорах.
14.Виды цен в зависимости от выбранной ценовой стратегии.
15.Понятия состава и структуры цены. Характеристика основных элементов цены.
16.Надбавка как структурный элемент цены.
17.Определение системы цен и признаки, лежащие в ее основе.
18.Внешние факторы, оказывающие влияние на уровень и динамику цен.
19.Внутренние факторы, оказывающие влияние на уровень и динамику цен.
20.Конкуренция и ее воздействие на уровень цены.
21.Равновесие спроса и предложения. Регулирование равновесной цены.
22.Взаимодействие цены и предложения. Кривая предложения.
23.Взаимодействие цены и спроса. Кривая спроса.

24.Эластичность спроса от цены. Формула коэффициента ценовой эластичности.
25.Особенности ценообразования на различных типах рынков.
26.Этапы процесса ценообразования, их характеристика.
27.Общая характеристика методов ценообразования.
28.Затратные методы ценообразования.
29.Нормативно-параметрические методы ценообразования.
30.Методы рыночного ценообразования.
31.Методы ценообразования, ориентированные на издержки.
32.Методы ценообразования, ориентированные на спрос.
33.Методы ценообразования, ориентированные на конкуренцию.
34.Формирование свободных цен на отечественные товары.
35.Государственное регулирование цен: содержание и цели.
36.Методы прямого регулирования цен.
37.Методы косвенного регулирования цен.
38.Регулирование цен на продукцию предприятий-монополистов.
39.Взаимосвязь издержек и цены.
40.Методы калькуляции себестоимости продукции.
41.Прибыль и ее связь с ценой. Расчет точки безубыточности.
42.Ценовая политика предприятия в условиях рынка.
43.Факторы, оказывающие влияние на ценовую политику предприятия.
44.Виды ценовых стратегий.
45.Основные этапы разработки ценовой стратегии предприятия.
46.Организация контроля за соблюдением порядка формирования цен.
47.Взаимосвязь цен и денежного обращения.
48.Взаимосвязь цен и кредита.
49.Взаимосвязь цен и инфляции.
50.Взаимодействие цен и налогов.
51 Стратегии ценообразования
52 Порядок установления цен во внешнеторговых сделках
53 Факторы, влияющие на установление цен на мировых рынках
54 Государственный контроль в ценообразовании
55 Механизм ценообразования

12.3.2. Банк тестовых заданий

Демонстрационный вариант теста

Задание 1

Более высокую цену можно установить, если спрос …

- единичной эластичности
- **неэластичный**
- сезонный
- эластичный

- ***Задание 2***

В группу условий совершенной конкуренции входит условие:

- **имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара**
- информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна
- отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль для нового производителя и нет препятствия для выхода их из отрасли
- товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя

Задание 3

В какую сторону цена может отклоняться от стоимости:

- цена всегда выше стоимости

- цена всегда равна стоимости
- **цена может быть выше или ниже стоимости**
- цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях

Задание 4

В России стратегия монополистического ценообразования …

- законом не запрещена
- **запрещена законом**
- запрещена этикой рынка
- разрешается

Задание 5

Верхняя граница цены определяется …

- затратами и максимальной прибылью
- **спросом**
- суммой внешних и внутренних затрат

суммой постоянных и переменных затрат

Задание 6

Виды себестоимости:

- **полная**
- **производственная**
- производственная
- реализационная
- рыночная
- **среднеотраслевая**
- **цеховая**

Задание 7

Виды цен в зависимости от территории действия:

- гибкие
- **единые**
- зональные
- контрактные
- **местные**
- рыночные
- справочные

Задание 8

Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции:

- распределительной
- **регулирующей**
- стимулирующей
- учетно-измерительной

Задание 9

Государство устанавливает нижний лимит цен для …

- обеспечения необходимой прибыли организациям
- **решения социальных вопросов**
- стимулирования инновационной деятельности
- фискальных целей

Задание 10

Декларирование цен – это …

- вид ценовой стратегии

- **форма государственного контроля за ценами на продукцию организаций-монополистов**
- форма ценовой дискриминации
- форма ценовой конкуренции

Задание 11

Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов:

- зависимость равна 1
- обратно пропорциональная
- **прямо пропорциональная**
- такой зависимости не прослеживается

Задание 12

Закупочные цены используются для …

- реализации промышленной продукции организациям
- реализации сельхозпродукции населению
- **реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и организациям в больших объёмах**
- скупки сырья и материалов у организаций

Задание 13

Затратный подход к ценообразованию основан на учёте …

- **всех фактических затрат на производство и сбыт товаров**
- зависит от спроса населения на товар
- постоянных затрат на производство товара
- прямых затрат на производство товара

Задание 14

Когда потолок цен устанавливается ниже равновесной цены, возникает …

- **дефицит**
- избыток
- изменение предложения
- изменения объема продаж

Задание 15

Косвенные методы регулирования цен

- введение рекомендательных цен по важнейшим видам продукции
- изменение акцизной ставки
- установление паритетных цен
- установление предельного норматива рентабельности

Задание 16

Маржинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара …

- качество
- полезность
- **предельную полезность**
- редкость

Задание 17

На рынке свободной конкуренции организация придерживается:

- **адаптивной политики цен**
- маркетингового ценообразования
- политики доминирующего лидерства
- политики приспособления к ведущим конкурентам

Задание 18

Недостатки методов затратного ценообразования:

- **игнорирование информации о поведении конкурентов**

- игнорирование информации о поведении покупателей
- недостоверность исходных данных
- сложность сбора информации

Задание 19

Олигополия — это такая рыночная структура, при которой:

- **в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия**
- в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден
- товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много покупателей
- товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель

Задание 20

Равновесная цена – цена, при которой равны …

- объём реального производства и потенциальные возможности организации
- **объём спроса на товар и объём его предложения**
- прибыль и затраты на производство товара
- рентабельность и затраты на производство товара

12.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

1. Инструкция по проведению тестирования (доступна в учебных кабинетах с компьютерной техникой и на сайте вуза).
2. Демонстрационные и репетиционные варианты компьютерного тестирования (доступны во внутренней информационной сети вуза в учебных кабинетах с компьютерной техникой).

13. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

13.1. ОСНОВНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Габудина, А. А. Ценообразование : учебное пособие / А. А. Габудина, А. А. Шкилева. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/101438.html

2. Ценообразование на основе больших данных: теоретические аспекты / А. Е. Шаститко, О. А. Маркова, А. И. Мелешкина, А. Н. Морозов. — Москва : Дело, 2021. — 52 с. — ISBN 978-5-85006-328-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/119173.htm

13.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев А.Т. Теория, методология и практика ценообразования в промышленности [Электронный ресурс]: монография/ Алиев А.Т., Веснин В.Р., Слепов В.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018.— 125 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/86722.html.— ЭБС «IPRbooks»

2. Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, / Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 127 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/81717.html.— ЭБС «IPRbooks»

3. Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебно-практическое

пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018.— 193 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85306.html.— ЭБС «IPRbooks»

4. Худжатов М.Б. Ценообразование во внешней торговле. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Худжатов М.Б., Воротынцева Т.М.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Интермедия, 2019.— 120 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85774.html.— ЭБС «IPRbooks»

13.3. РЕСУРСЫ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

1. Электронно-библиотечная система http://www.iprbookshop.ru/46829.html.— ЭБС «IPRbooks»

2. Научная электронная библиотека elibrary.ru - http://elibrary.ru/project_authors.asp?

14. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Ценообразование» для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, осуществляется в виде лекционных и практических занятий, в ходе самостоятельной работы. В ходе самостоятельной работы студенты должны изучить лекционные материалы и другие источники (учебники и учебно-методические пособия), подготовиться к ответам на контрольные вопросы и выполнить тестовые задания.

Дисциплина «Ценообразование» включает 16 тем.

Для проведения лекционных занятий предлагается следующая тематика, в соответствии с 7 разделом рабочей программы дисциплины:

заочная форма обучения:

1	Понятие цены, ее сущность и функции как экономической категории
6	Затратные методы ценообразования
7	Механизм ценообразования
8	Особенности ценовой стратегии предприятия
12	Государственная ценовая политика и регулирование цен
14	Цена как инструмент маркетинга в международной торговле

Лекция – форма обучения студентов, при которой преподаватель последовательно излагает основной материал темы учебной дисциплины. Лекция – это важный источник информации по каждой учебной дисциплине. Она ориентирует студента в основных проблемах изучаемого курса, направляет самостоятельную работу над ним. Для лекций по каждому предмету должна быть отдельная тетрадь для лекций. Прежде всего, запишите имя, отчество и фамилию лектора, оставьте место для списка рекомендованной литературы, пособий, справочников.

Будьте внимательны, когда лектор объявляет тему лекции, объясняет Вам место, которое занимает новый предмет в Вашей подготовке и чему новому Вы сможете научиться. Опытный студент знает, что, как правило, на первой лекции преподаватель обосновывает свои требования, раскрывает особенности чтения курса и способы сдачи зачета или экзамена.

Отступите поля, которые понадобятся для различных пометок, замечаний и вопросов.

Запись содержания лекций очень индивидуальна, именно поэтому трудно пользоваться чужими конспектами.

Не стесняйтесь задавать вопросы преподавателю! Чем больше у Вас будет информации, тем свободнее и увереннее Вы будете себя чувствовать!

Базовые рекомендации:

- не старайтесь дословно конспектировать лекции, выделяйте основные положения, старайтесь понять логику лектора;
- точно записывайте определения, законы, понятия, формулы, теоремы и т.д.;
- передавайте излагаемый материал лектором своими словами;
- наиболее важные положения лекции выделяйте подчеркиванием;
- создайте свою систему сокращения слов;
- привыкайте просматривать, перечитывать перед новой лекцией предыдущую информацию;
- дополняйте материал лекции информацией;
- задавайте вопросы лектору;
- обязательно вовремя пополняйте возникшие пробелы.

Правила тактичного поведения и эффективного слушания на лекциях:

- Слушать (и слышать) другого человека - это настоящее искусство, которое очень пригодится в будущей профессиональной деятельности психолога.

- Если преподаватель «скучный», но Вы чувствуете, что он действительно владеет материалом, то скука - это уже Ваша личная проблема (стоит вообще спросить себя, а настоящий ли Вы студент, если Вам не интересна лекция специалиста?).

Существует очень полезный прием, позволяющий студенту-психологу оставаться в творческом напряжении даже на лекциях заведомо «неинтересных» преподавателях. Представьте, что перед Вами клиент, который что-то знает, но ему трудно это сказать (а в консультативной практике с такими ситуациями постоянно приходится сталкиваться). Очень многое здесь зависит от того, поможет ли слушающий говорящему лучше изложить свои мысли (или сообщить свои знания). Но как может помочь «скучному» преподавателю студент, да еще в большой аудитории, когда даже вопросы задавать неприлично?

Прием прост – постарайтесь всем своим видом показать, что Вам «все-таки интересно» и Вы «все-таки верите», что преподаватель вот-вот скажет что-то очень важное. И если в аудитории найдутся хотя бы несколько таких студентов, внимательно и уважительно слушающих преподавателя, то может произойти «маленькое чудо», когда преподаватель «вдруг» заговорит с увлечением, начнет рассуждать смело и с озорством (иногда преподаватели сами ищут в аудитории внимательные и заинтересованные лица и начинают читать свои лекции, частенько поглядывая на таких студентов, как бы «вдохновляясь» их доброжелательным вниманием). Если это кажется невероятным (типа того, что «чудес не бывает»), просто вспомните себя в подобных ситуациях, когда с приятным собеседником-слушателем Вы вдруг обнаруживаете, что говорите намного увереннее и даже интереснее для самого себя. Но «маленького чуда» может и не произойти, и тогда главное - не обижаться на преподавателя (как не обижается на своего «так и не разговорившегося» клиента опытный психолог-консультант). Считайте, что Вам не удалось «заинтересовать» преподавателя своим вниманием (он просто не поверил в то, что Вам действительно интересно).

- Чтобы быть более «естественным» и чтобы преподаватель все-таки поверил в вашу заинтересованность его лекцией, можно использовать еще один прием. Постарайтесь молча к чему-то «придраться» в его высказываниях. И когда вы найдете слабое звено в рассуждениях преподавателя (а при желании это несложно сделать даже на лекциях признанных психологических авторитетов), попробуйте «про себя» поспорить с преподавателем или хотя бы послушайте, не станет ли сам преподаватель «опровергать себя» (иногда опытные преподаватели сначала подбрасывают провокационные идеи, а затем как бы сами с собой спорят). В любом случае, несогласие с преподавателем - это прекрасная основа для диалога (в данном случае - для «внутреннего диалога»), который уже после лекции, на семинаре может превратиться в диалог реальный. Естественно, не

следует извращать данный прием и всем своим видом показывать преподавателю, что Вы его «презираете», что он «ничтожество» и т. п. Критика (особенно критика преподавателя) должна быть конструктивной и доброжелательной. Будущему психологу вообще противопоказано «демонстративное презрение» к кому бы то ни было (с соответствующими «вытаращенными глазами» и «фыркающим ротиком») - это скорее, признак «пациента», чем специалиста.

- Если Вы в чем-то не согласны (или не понимаете) с преподавателем, то совсем не обязательно тут же перебивать его и, тем более, высказывать свои представления, даже если они и кажутся Вам верными. Перебивание преподавателя на полуслове - это верный признак невоспитанности. А вопросы следует задавать либо после занятий (для этого их надо кратко записать, чтобы не забыть), либо выбрав момент, когда преподаватель сделал хотя бы небольшую паузу, и обязательно извинившись. Неужели не приятно самому почувствовать себя воспитанным человеком, да еще на глазах у целой аудитории?

Правила конспектирования на лекциях:

- Не следует пытаться записывать подряд все то, о чем говорит преподаватель. Даже если студент владеет стенографией, записывать все высказывания просто не имеет смысла: важно уловить главную мысль и основные факты.

- Желательно оставлять на страницах поля для своих заметок (и делать эти заметки либо во время самой лекции, либо при подготовке к семинарам и экзаменам).

- Естественно, желательно использовать при конспектировании сокращения, которые каждый может «разработать» для себя самостоятельно (лишь бы самому легко было потом разобраться с этими сокращениями).

- Стараться поменьше использовать на лекциях диктофоны, поскольку потом трудно будет «декодировать» неразборчивый голос преподавателя, все равно потом придется переписывать лекцию (а с голоса очень трудно готовиться к ответственным экзаменам), наконец, диктофоны часто отвлекают преподавателя тем, что студент ничего не делает на лекции (за него, якобы «работает» техника) и обычно просто сидит, глядя на преподавателя немигающими глазами (взглядом немного скучающего «удава»), а преподаватель чувствует себя неуютно и вместо того, чтобы свободно размышлять над проблемой, читает лекцию намного хуже, чем он мог бы это сделать (и это не только наши личные впечатления: очень многие преподаватели рассказывают о подобных случаях). Особенно все это забавно (и печально, одновременно) в аудиториях будущих психологов, которые все-таки должны учиться чувствовать ситуацию и как-то положительно влиять на общую психологическую атмосферу занятия...

Для проведения практических занятий предлагается следующая тематика, в соответствии с 9 разделом рабочей программы дисциплины:

1 Понятие цены, ее сущность и функции как экономической категории
2 Система цен и их классификация
3 Основные теории ценообразования
4 Влияние спроса и предложения на ценообразование
5 Взаимосвязь цены и конкуренции
6 Затратные методы ценообразования
7 Механизм ценообразования
8 Особенности ценовой стратегии предприятия
9 Взаимосвязь ценообразования и налогообложения
10 Инфляция и стратегия ценообразования
11 Стратегии ценообразования на высокотехнологичные новинки
13 Государственный контроль в ценообразовании
15 Основные факторы, влияющие на уровень цен на мировых рынках
16 Виды контрактных внешнеторговых цен и механизм их установления

при заочной форме обучения:

Практическое занятие – это одна из форм учебной работы, которая ориентирована на закрепление изученного теоретического материала, его более глубокое усвоение и формирование умения применять теоретические знания в практических, прикладных целях.

Особое внимание на практических занятиях уделяется выработке учебных или профессиональных навыков. Такие навыки формируются в процессе выполнения конкретных заданий – упражнений, задач и т.п. – под руководством и контролем преподавателя.

Готовясь к практическому занятию, тема которого всегда заранее известна, студент должен освежить в памяти теоретические сведения, полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы, подобрать необходимую учебную и справочную литературу. Только это обеспечит высокую эффективность учебных занятий.

Отличительной особенностью практических занятий является активное участие самих студентов в объяснении вынесенных на рассмотрение проблем, вопросов; преподаватель, давая студентам возможность свободно высказаться по обсуждаемому вопросу, только помогает им правильно построить обсуждение. Такая учебная цель занятия требует, чтобы учащиеся были хорошо подготовлены к нему. В противном случае занятие не будет действенным и может превратиться в скучный обмен вопросами и ответами между преподавателем и студентами.

При подготовке к практическому занятию:

- проанализируйте тему занятия, подумайте о цели и основных проблемах, вынесенных на обсуждение;
- внимательно прочитайте материал, данный преподавателем по этой теме на лекции;
- изучите рекомендованную литературу, делая при этом конспекты прочитанного или выписки, которые понадобятся при обсуждении на занятии;
- постарайтесь сформулировать свое мнение по каждому вопросу и аргументирование его обосновать;
- запишите возникшие во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературой вопросы, чтобы затем на практическом занятии получить на них ответы.

В процессе работы на практическом занятии:

- внимательно слушайте выступления других участников занятия, старайтесь соотнести, сопоставить их высказывания со своим мнением;
- активно участвуйте в обсуждении рассматриваемых вопросов, не бойтесь высказывать свое мнение, но старайтесь, чтобы оно было подкреплено убедительными доводами;
- если вы не согласны с чьим-то мнением, смело критикуйте его, но помните, что критика должна быть обоснованной и конструктивной, т.е. нести в себе какое-то конкретное предложение в качестве альтернативы;
- после практического занятия кратко сформулируйте окончательный правильный ответ на вопросы, которые были рассмотрены.

Практическое занятие помогает студентам глубоко овладеть предметом, способствует развитию у них умения самостоятельно работать с учебной литературой и первоисточниками, освоению ими методов научной работы и приобретению навыков научной аргументации, научного мышления. Преподавателю же работа студента на практическом занятии позволяет судить о том, насколько успешно и с каким желанием он осваивает материал курса.

15. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

15.1. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине необходимы следующие программное обеспечение и информационные справочные системы:

1. Электронно-библиотечная система http://www.iprbookshop.ru/46829.html.— ЭБС «IPRbooks»
2. Научная электронная библиотека elibrary.ru - http://elibrary.ru/project_authors.asp?

15.2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине необходима следующая материально-техническая база:

1. Кабинет Экономической теории, Менеджмента, Бухгалтерского учета № 503: 40 мест (20 столов, 40 стульев), 1 доска, 5 стендов, 1 стол преподавателя, 1 кафедра, вешалка напольная – 2 шт.
2. Лаборатория для практических занятий №506: 42 места (21 стол, 42 стула), 1 доска, 4 стенда, 1 кафедра, вешалка напольная – 1 шт, 10 ПЭВМ с выходом в Интернет, доступом к: «1С: Бухгалтерия 8» и БСС «Система Главбух», принтер – 1.

Помещение для самостоятельной работы, оснащенное компьютерной техникой, подключенной к сети «Интернет» и доступом в ЭИОС: Кабинет №405: 20 мест (10 столов, 20 стульев), 1 доска, 8 стендов, 1 кафедра, вешалка напольная – 1 шт, 8 ПЭВМ с выходом в Интернет, принтер – 1.

Рабочую программу дисциплины составил:
Ерохин Д.В., кандидат экономических наук, профессор кафедры Экономики и управления БИУБ