



Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Дворникова Татьяна Александровна

Должность: проректор по учебной работе

Дата подписания: 28.05.2022 09:01:17

Уникальный программный ключ:

81e4612224154ba92346993825fd4bfa9a28f49d

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Государственный университет по землеустройству»

«УТВЕРЖДАЮ»

Проректор по учебной работе

_____/Н.И. Иванов/

“16” мая 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б.0.17 Ценообразование

(шифр и название дисциплины)

направление подготовки

38.03.02 Менеджмент

(шифр и название направления подготовки)

профиль

Менеджмент недвижимости

уровень высшего образования

бакалавриат

(бакалавриат, специалитет, магистратура)

квалификация

бакалавр

(название)

Москва 2022



Рабочая программа дисциплины разработана на кафедре экономики и организации сельскохозяйственного производства ФГБОУ ВО «ГУЗ» в соответствии со следующими нормативными документами:

– Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденный приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 №245.

– Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. N 970.

Рабочая программа дисциплины составлена в рамках основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) высшего образования и учитывает особенности обучения при инклюзивном образовании инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Разработчики:

д.э.н., профессор

/А.Э. Сагайдак/

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики и организации сельскохозяйственного производства (протокол № 9 от 12.05.2022 г.).

Заведующий кафедрой

экономики и организации сельскохозяйственного производства

д.э.н., профессор

/А.Э. Сагайдак/

Руководитель ОПОП

к.э.н., доцент

/Т.В. Шевченко/



1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ЕЕ ОБЪЕМ И МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

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

Цель освоения дисциплины «Ценообразование» - дать студентам необходимые фундаментальные и прикладные знания в области ценообразования с тем, чтобы способствовать формированию высококвалифицированных специалистов в области операций с недвижимым имуществом в народном хозяйстве в условиях рыночной экономики.

Данная цель находит свою практическую реализацию в решении следующих задач.

1. Обеспечить развитие у студентов знаний о сущности и природе цен.
2. Способствовать формированию у студентов моральных и этических принципов, связанных с ценообразованием в условиях рынка.
3. Раскрыть роль государства и свободного рынка в обеспечении устойчивого развития инвестиционного процесса в народном хозяйстве.
4. Ознакомить студентов с местом и значением отдельных приемов и методов осуществления инвестиционного анализа в рыночной экономике.
5. Способствовать развитию аналитических способностей студентов применительно к основным проблемам проведения ценового анализа, таким как: законодательно-правовое регулирование ценообразования, оценка эффективности мер по ценообразованию и т.д.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы приведен в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине

Компетенция		Индикаторы компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	
Код	Содержание компетенции (или ее части)			
ОПК-1	Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1.1 Способен использовать основы экономических, организационных и управленческих теорий для успешного выполнения профессиональной деятельности	В области знания и понимания (А) - знать	
			Знать	роль цены как экономической категории в народном хозяйстве (А1) систему государственного регулирования процессов ценообразования (А2) основные принципы организации и совершения сделок купли-продажи на различные виды продукции, работ, услуг (А3)
			В области интеллектуальных навыков (В) - уметь	
			Уметь	уметь применять полученные в процессе обучения экономические, организационные и управленческие теоретические знания для принятия решений в области практической организации предпринимательской деятельности (В1)



Компетенция		Индикаторы компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	
Код	Содержание компетенции (или ее части)			
			В области практических навыков (C) - владеть навыками	
			Владеть	знаниями о принципах формирования цен в условиях рыночной экономики (C1)
		ОПК-1.2 Способен формулировать и выполнять профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической, организационной и управленческой наук	В области знания и понимания (A) - знать	
			Знать	сущность цены и ценообразования (A1) цели и задачи ценообразования (A2) основные функции цены (A3) основные принципы и методы ценообразования (A4)
			В области интеллектуальных навыков (B) - уметь	
			Уметь	обосновывать выбор методов ценообразования (B1) уметь оценить правильность экономических, организационных и управленческих решений в процессах ценообразования (B2)
			В области практических навыков (C) - владеть навыками	
			Владеть	навыками проведения необходимых расчетов по оптимизации принимаемых экономических, организационных и управленческих решений (C1)

1.2 Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Ценообразование» представляет собой дисциплину обязательной части (Б1.0.17) подготовки студентов по направлению 38.03.02 Менеджмент по профилю «Менеджмент недвижимости».

Дисциплина изучается на 3-ом курсе в 5 семестре очной формы и на 5 курсе в 9 семестре очно-заочной формы.

Логическая и содержательная связь дисциплин, участвующих в формировании компетенций, содержится в ниже представленной таблице:

Индикатор компетенций	Предшествующие дисциплины	Данная дисциплина	Последующие дисциплины
ОПК-1.1	Теория менеджмента (история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение), Маркетинг, Основы землеустройства, Земельная политика, Административное регулирование управленческой деятельности, Национальная экономика, Экологический менеджмент, Учебная ознакомительная практика	Ценообразование	Учет и анализ (финансовый учет, управленческий учет, финансовый анализ), Управление региональным имущественным комплексом, Государственная итоговая аттестация



ОПК-1.2	Теория менеджмента (история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение), Маркетинг, Основы землеустройства, Земельная политика, Административное регулирование управленческой деятельности, Национальная экономика, Экологический менеджмент, Учебная ознакомительная практика	Учет и анализ (финансовый учет, управленческий учет, финансовый анализ), Управление региональным имущественным комплексом, Государственная итоговая аттестация
---------	---	--

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

Общая трудоёмкость дисциплины «Ценообразование» составляет 4 зачётных единиц и 144 академических часа.

Объём дисциплины по видам учебных занятий (в часах)

Объём дисциплины	Всего часов		
	очная форма обучения	заочная формы обучения	очно-заочная форма обучения
Общая трудоёмкость дисциплины	144		144
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	50		54
Аудиторная работа (всего):	50		54
в т. числе:			
Лекции	34		26
Семинары, практические занятия	34		28
Лабораторные работы	-		-
Курсовое проектирование	-		-
Самостоятельная работа	49		63
Контроль	27		27
Вид промежуточной аттестации обучающегося (зачет / экзамен)	экзамен		экзамен

2. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Содержание учебной дисциплины

Содержание дисциплины включает следующие темы:

Тема 1. Понятие и сущность ценообразования



Цена является основой экономического механизма и основным регулятором развития экономики. Поэтому ценовая политика всегда занимает центральное место в общей социально-экономической политике любого государства. Это связано с тем, что цены опосредуют движение товаров и услуг как в сфере материального производства, так и в непроеизводственной сфере. Ценовые отношения действуют во взаимосвязи с финансово-кредитными отношениями. При этом ценовые отношения следует рассматривать как первичные исходные отношения в общей системе народнохозяйственного экономического механизма.

Процесс формирования цен, определения их уровня и соотношений называется ценообразованием.

Основой ценообразования является действие основного закона рыночной экономики и товарного производства – закона стоимости.

Действие этого закона заключается в необходимости формирования цен на основе общественно-необходимых затрат труда на производство продукции и оказание услуг, которые в свою очередь, зависят от производительности, интенсивности и сложности труда. При этом на уровень цен и их соотношения влияют и другие экономические законы, действующие в обществе. К ним можно отнести закономерности формирования прибавочной стоимости, средней прибыли, ренты и т.д.

Исторически ценообразование, как процесс, присущий товарному производству прошло ряд этапов, связанных с коренными социально-экономическими изменениями в обществе:

1. Простое товарное производство, основанное на частной собственности и личном труде товаропроизводителя, которые не являлись господствующим отношением. Здесь применение цен и процесс ценообразования носят ограниченный характер.

2. Товарное производство, основанное на частной собственности и наемном труде. Представляет собой господствующий уклад в странах с развитой рыночной экономикой и характеризуется всеобщностью отношений купли-продажи, а соответственно их опосредованными ценами. При том необходимо различать период свободной конкуренции и свободного формирования цен и период государственно-монополистического капитализма с господствующей монополистической конкуренцией и функционированием монопольных цен.

3. Товарное производство, которое характеризуется господством планового формирования цен с учетом требований закона стоимости и специфических экономических законов, присущих этому способу производства.

4. Товарное производство в условиях перехода от плановой к рыночной экономике, характеризуется наличием многоукладной экономики, декларированием принципов свободного ценообразования при сохранении частичного регулирования цен со стороны государства.

Тема 2. Цена как экономическая категория

Цены и ценовая политика – одна из главных составляющих маркетинговой деятельности, роль которой все более возрастает. Цены находятся в тесной



взаимосвязи с другими переменными маркетинговой деятельности фирмы. Он цен во многом зависят достигнутые коммерческие результаты. А верная или ошибочная ценовая политика оказывает долговременное: положительное или отрицательное воздействие на всю деятельность фирмы.

Цена – инструмент маркетинга, характеризует денежное выражение стоимости товара.

Цена – это экономическая категория, которая служит для косвенного выражения общественно необходимого времени, затраченного на производство товара. Таким образом, в основе определения цены лежат такие категории, как: товар (степень новизны товара, стадия ЖТЦ); стоимость товара (себестоимость товара); в том числе трудовая стоимость товара (рабочее время или общественно необходимое рабочее время для выпуска товара).

Субъективно цена определяется многими факторами в числе которых: мода, время года, экономические и политические события и т.д. Многие из этих факторов имеют часто вероятностный, даже непредсказуемый характер воздействия.

Таким образом: цена – важный фактор в управлении маркетинговой деятельностью на рынке, а понятие цены отражает все свойства вероятностной системы рыночной деятельности высокой степени сложности и высокой степени связности (рынок – понятие многообразное; крайне сложная в плане организации система взаимоотношений между продавцами и покупателями по поводу благ – товаров и услуг).

Тема 3. Функции цены

Существует многообразие функций цены, но в теории и практике выделяются следующие основные функции:

- мера стоимости (в плановой экономике – учетная)
- стимулирующая
- распределительная
- регулирования (т.е. балансирования) спроса и предложения.

Конкретное содержание этих функций заключается в следующем.

Функция мера стоимости состоит в измерении общественно необходимых затрат (ОНЗТ) с помощью цен и предполагает их максимальное сближение со стоимостью. Практически она используется для количественного определения таких макроэкономических показателей как валовой внутренний продукт (ВВП), национальных доход (НД), для расчета показателей эффективности производства, расчете нормативов затрат, нормативной цены земли и других.

Стимулирующая функция состоит в создании материальной заинтересованности в производстве высококачественной и высокоэффективной в потреблении продукции с минимальными затратами. Осуществление этой функции происходит как путем сближения цены со стоимостью (когда требуются дополнительные затраты для повышения качества продукции), так и путем ее отклонения от стоимости при прямом поощрении за достижение более высоких качественных результатов. Например, действовавшие в 1995 году гарантированные



закупочные цены на твердую пшеницу превышали аналогичные цены на мягкую пшеницу III класса (ценную) на 10%.

Распределительная функция цены проявляется в распределении и перераспределении ВВП, национального дохода и особенно чистого дохода между отраслями народного хозяйства, внутри отраслей, по регионам страны и внутри регионов. Эта функция осуществляется только путем отклонения цены от стоимости. Например, на изъятие чистого дохода из сельского хозяйства существенное влияние оказывает монопольно-высокие цены, диктуемые отраслями I сферы АПК на материально-технические ресурсы для сельского хозяйства и монопольно-низкие цены на продукцию, диктуемые перерабатывающими предприятиями.

Функция регулирования спроса и предложения состоит в обеспечении сбалансированности между их величинами, и ее роль особенно возросла в связи с переходом к рыночной экономике. Проявляется в формировании равновесных цен. Нарушение этой функции на практике наиболее болезненно сказывается на состоянии производства и потребления: ограничение платежеспособного спроса, выражающего возможности реального потребления, в России в настоящее время привело к падению производства, особенно в сельском хозяйстве. Формирование равновесных цен означает совпадение цен со стоимостью.

Отклонения цен от стоимости, вследствие выполнения их различных функций, не могут изменить объективного характера действия закона стоимости и его требования о необходимости производства и обмена товаров в соответствии с общественно необходимыми затратами труда. Сумма цен товаров должна равняться сумме их стоимости.

Но при этом необходимо учитывать, что все эти процессы, тем более в условиях рыночной экономики, проявляются не абсолютно, а относительно, т.е. как тенденция и тем больше, чем более развиты рынок и его инфраструктура, отношения маркетинга и чем полнее осуществлены другие структурные и институциональные преобразования, адекватные рыночным отношениям.

Необходимо указать на существенные отличия в понимании действия закона стоимости и формирования равновесных цен представителями школы классической политэкономии (наиболее типичные представители – Смит, Рикардо, Маркс) и неоклассической политэкономии (особенно Маршалл), хотя это не является непосредственно предметом данного курса и более детально рассматривается в общем «Курсе экономической теории». Изложенные выше положения – результат последовательного и логического анализа законов товарного производства классиками политэкономии с позиции теории трудовой стоимости: если спрос и предложение взаимно уравниваются, то рыночная цена приобретает свойство равновесности и совпадает со стоимостью.

По теории неоклассической школы в том случае равновесная цена отражает некую «нормальную цену», основанную на уравнивании предельной общественной полезности и предельных общественных издержек. Основой той позиции является то, что так называемая «нормальная цена» рассматривается как



результат наиболее эффективного (при данном уровне технологии) использования основных факторов производства: труда, капитала и земли.

Тема 4. Основные ценообразующие факторы

К основным ценообразующим факторам следует отнести:

-Издержки производства и реализации как главный внутренний фактор для формирования цен предложения; практически появляется в виде себестоимости единицы продукции; имеют определяющее воздействие и на размер прибыли и на возможности инвестирования производства.

Имеются две категории издержек: постоянные и переменные.

Постоянные издержки – расходы, которые остаются неизменными независимо от количества производимой продукции: плата за аренду помещения, затраты на оборудование, оплата управленческого и административного персонала и т.д.

Переменные издержки – расходы, которые меняются в зависимости от объема производства и непосредственно от затрат на закупку сырья и рабочей силы.

-Прибыль – как планируемая или предполагаемая – также внутренний фактор формирования цены предложения; потребительная стоимость с учетом количества продукции.

-Спрос и предложение – внешние факторы, взаимодействие которых формирует окончательно цены.

-Эластичность спроса: чем выше цена, тем ниже спрос и наоборот снижение цен повышает спрос. Этот принцип в различных отраслях действует не автоматически, а с учетом социальной значимости продукции: на сельскохозяйственную продукцию ввиду ее жизненно важного значения рост цен вызывает меньшее падение спроса на нее, т.е. спрос в данном случае обладает меньшей эластичностью.

Тема 5. Система цен в народном хозяйстве

Система цен представляет их совокупность как взаимосвязанных и взаимозависимых ценовых элементов. Гибкость этой системы в условиях рынка предполагает:

1. децентрализацию сферы ценообразования;
2. усиление роли потребления (т.е. платежеспособного спроса) в формировании цен;
3. стимулирование повышения качества продукции и ее конкурентоспособности.

К основным видам цен относятся:

- 1) закупочные;
- 2) оптово-отпускные;
- 3) розничные.

С учетом степени их регулируемости их можно классифицировать следующим образом:



1) свободные цены (в т.ч. и договорные), которые складываются под влиянием спроса и предложения. В настоящее время преобладают в сфере закупок сырья и продовольствия, в реализации основной массы промышленной продукции, в сфере розничной торговли;

2) цены, регулируемые государством: на продукцию естественных монополий, гарантированные цены на продукцию сельского хозяйства; и те и другие, как правило, индексируются с учетом темпов инфляции;

3) фиксируемые цены, которые являются разновидностью регулируемых цен, «замороженных» на определенный период времени;

4) предельные цены – выше которых продукция, для которой установлены эти цены, не может продаваться. Используются в ряде регионов для сдерживания роста цен на отдельные продовольственные товары, на топливо для населения, на лекарства, детскую одежду; вместо них может быть использовано установление предельных уровней рентабельности в ценах;

5) монопольные цены; характерным примером являются монопольно-высокие цены на промышленную продукцию для сельского хозяйства, диктуемые предприятиями I сферы АПК (ресурсообеспечивающими отраслями) и монопольно-низкие цены на продукцию сельского хозяйства, диктуемые предприятиями III сферы АПК (перерабатывающей промышленности);

6) декларированные цены – которые объявляются самим продавцом заранее и регистрируются в органах ценообразования; при заключении договоров с потребителями эти цены не могут быть превышены;

7) демпинговые цены, т.е. искусственно заниженные, «бросовые» цены. Их цель – завоевание рынка с тем, чтобы за счет увеличения объема продажи продавцы могли получить большую массу прибыли. Типичный пример – импорт продовольствия в Россию, поддерживаемый со стороны иностранных государств субсидиями для собственных товаропроизводителей. Это позволяет иностранным товаропроизводителям за счет более низких цен преодолевать даже возросшие российские таможенные пошлины и с выгодой для себя проникать на российский внутренний рынок и сбывать на нем зачастую низкокачественный товар.

Своеобразными ценами за услуги снабженческо-сбытовых и торговых организаций являются снабженческо-сбытовые и торговые надбавки. В настоящее время они часто регулируются на уровне регионов.

Тема 6. Регулирование цен на продукцию естественных монополий

В отечественной практике регулирования цен на продукцию естественных монополий обычно применяется предельный норматив рентабельности, рассчитанный по отношению к используемому в отрасли капиталу. Данный норматив рентабельности определяется с учетом того, что предприятия — естественные монополисты должны за счет получаемой от своей хозяйственной деятельности прибыли осуществлять инвестиции, содержать социальную сферу, а также выплачивать дивиденды акционерам. При этом ориентиром служит уровень рентабельности, сложившийся в конкурентных отраслях экономики.



Прямое регулирование цен на продукцию естественной монополии государством может быть заменено контролем над уровнем доходности. Именно такой метод используется в практике США. Установление максимальной границы нормы доходности по сравнению с нерегулируемой естественной монополией приводит к снижению цены и росту объема продаж. С точки зрения общества, ограничение нормы.

В стране практически прошла либерализация ценообразования и, в значительной степени, открытие экономики. Приспособление экономических агентов к новым условиям носило шоковый характер. Высокий курс рубля в рамках валютного коридора зафиксировал сложившиеся ценовые пропорции на несколько лет, и только четырехкратная номинальная девальвация вновь встряхнула ценовые соотношения. Сохраняется серьезная проблема регулирования цен на продукцию естественных монополий, но эта специфическая область является объектом сложного регулирования и в развитых странах. Поэтому не удивительно, что большой объем работы по созданию адекватного регулирования и развитию саморегулирования в данных областях останется проблемой еще на длительный период. Не завершена реформа заработной платы и связанная с ней реформа ЖКХ, но за последние годы достигнут значительный рост покрытия жилищно-коммунальных расходов потребителями.

Экономическое регулирование связано не только с деятельностью государства по формированию цен на продукцию естественных монополий. Объектами ГРЭ являются конкретные отрасли промышленности, телекоммуникации и транспортная система, денежный рынок с механизмами прямого и косвенного финансирования фирм, ряд объектов агропромышленного комплекса, освоение запасов континентального шельфа и др.

Регулированию подлежат, например, цены на продукцию естественных монополий (газ, электроэнергия, тепловая энергия), наценка на продукцию, реализуемую на предприятиях общественного питания в общеобразовательных школах, средних и высших учебных заведениях, торговые надбавки к ценам на лекарственные средства и изделия медицинского назначения и пр. Регулирование цен направлено на обеспечение сочетания интересов общества, потребителей и производителей. Регулирование цен может быть в форме установления фиксированных цен и тарифов, предельного уровня цены, предельного норматива рентабельности, оптово-сбытовых и торговых наценок. Регулирование цен снижает роль политики-цен предприятия.

Тема 7. Ценообразование в сельском хозяйстве и АПК

Ценообразование в системе АПК охватывает различные товары и продукцию в рамках товарного ассортимента. Оно учитывает различия издержек по организации сбыта в разных географических регионах, уровней спроса, распределения покупок.

Предприятия, находящиеся в конкурентной среде, вначале устанавливают исходную цену, а затем корректируют ее с учетом различных факторов.



Рынок продукции сельского хозяйства - это рынок свободной конкуренции. На нем громадное число независимых продавцов, а, следовательно, цена автоматически устанавливается на среднем уровне и влиять на нее отдельные продавцы не могут. Продукция сельского хозяйства практически однородна и стандартизирована, поэтому производитель ограничен в рекламировании своего товара, ему трудно выделить качество, присущее только его продукции (Например, все зерно должно быть стандартным, и только, без каких-либо особенностей).

Внедриться на рынок сельскохозяйственной продукции сравнительно легко, так как:

- отсутствуют входные барьеры;
- нет патентов на технологии;
- государственное регулирование (дотации, финансово-кредитная политика, льготные налоги, льготные цены на электроэнергию, топливо и смазочные материалы и т. д.).

Это влияет на рыночную цену, делая ее не в полной мере зависимой от соотношения спроса и предложения.

При установлении цен на новый товар предприятия используют различные стратегии. Если новые товары защищены патентами, то вначале устанавливаются высокие цены («снятие сливок»). Это возможно при высоком уровне спроса, невысоких издержках производства. Тогда цена не привлекает новых конкурентов и поддерживает высокий уровень качества товара.

Ценообразование может меняться в рамках товарной номенклатуры, что обеспечивает получение максимальной прибыли при наличии одной номенклатуры товара. В этом случае цены могут меняться либо в рамках товарного ассортимента, либо по географическому принципу. При этом учитывают различия в себестоимости товара, а также цены, установленные конкурентами.

Если существуют значительные разрывы цен, обусловленные сортами ассортимента, то потребители будут покупать более качественный товар.

При значительном разрыве цен разных сортов одного и того же ассортимента большим спросом будет пользоваться товар, имеющий более низкую цену.

При установлении цен по географическому принципу учитываются территориальные различия размещения потребителей. При этом возможны различные варианты установления цен по географическому принципу.

Установление цены по месту производства товара предусматривает, что все права на товар передаются перевозчику на условиях «франко-вагон», а заказчик оплачивает все расходы по транспортировке от изготовителя до потребителя. При установлении цены с включением в нее всех расходов по доставке предприятие-изготовитель взимает единую цену независимо от расположения потребителя. При этом производители сельхозпродукции взимают единую цену в масштабе страны.

Зональный принцип установления цены предусматривает выделение нескольких зон, или поясов. Для заказчиков каждой зоны устанавливается одинаковая цена в зависимости от удалённости зоны. Метод установления цен применительно к базисному пункту предусматривает, что для всех заказчиков



устанавливается цена от заранее установленного базисного пункта. Этот метод дает преимущества заказчикам, расположенным недалеко от базисного пункта.

Цены по географическому принципу устанавливаются с принятием продавцом расходов по доставке к пункту потребителя. Это может быть в случаях, когда продавец заинтересован в поддержании деловых контактов с отдельными покупателями, и в целях расширения объемов деятельности, что позволит покрыть дополнительные транспортные расходы. Особенность этого метода - удержание на действующем рынке и проникновение на новый.

Одной из разновидностей установления цен являются скидки и зачеты в качестве вознаграждения за предварительную оплату счетов, закупки крупных партий товаров, внесезонные закупки и др. При оперативной оплате счетов наличными устанавливаются скидки с цены, которые позволяют улучшить ликвидность предприятия, сократить расходы по кредитам. При продаже крупных партий товара покупателям предоставляются скидки, что позволяет удержать потребителей у одного продавца.

Существуют также функциональные скидки, сезонные скидки и зачеты. Функциональные скидки предоставляются производителем торговым работникам, осуществляющим хранение и продажу товаров, ведение учета и другие услуги, связанные с товародвижением. Сезонные скидки предоставляются покупателям, покупающим товары в течение всего года, что позволяет производителю поддерживать постоянный уровень производства и прибыли. Зачеты - это скидки с прейскурантной цены нового товара при условии сдачи старого; это своего рода вознаграждение за участие в реализации продукции.

Тема 8. Ценообразование в нефтегазовом комплексе

В нефтяной и газовой промышленности оптовые цены предприятий используется для расчета между структурными подразделениями ВИНК (вертикально-интегрированная нефтяная компания), например, между производителем и сбытовой организацией, входящими в ВИНК. Механизм установления этих цен основывается на трансфертном ценообразовании. Трансфертная цена применяется между подразделениями одной компании. Как правило, она ниже рыночной.

Оптовые отпускные цены промышленности используют ВИНК для реализации продукцию оптовому потребителю на внешнем рынке.

Розничные цены устанавливаются при реализации продукции конечному потребителю (на сырую нефть розничных цен нет).

Кроме вышеуказанных на нефтеперерабатывающих предприятиях, которые выпускают достаточно большую номенклатуру продукции используют также средневзвешенные цены. Они используются нефтепереработчиками для расчета экономической эффективности своей деятельности.

Одной из составных частей деятельности предприятия является формирование ценовой политики по отношению к продвигаемым на рынок товарам и услугам.



Существуют три основные цели ценовой политики: обеспечение выживаемости предприятия, максимизация прибыли, удержание рынка.

Обеспечение выживаемости предприятия — главная цель фирмы, которая осуществляет свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, т. е., когда на рынке много производителей с аналогичными товарами. Важными компонентами данной ценовой политики являются объем сбыта продукции (продаж) и доля на рынке. Для захвата большей доли рынка и увеличения объема сбыта, иногда производители даже идут на использование заниженных цен с тем, чтобы после утверждения себя на рынке с лихвой их компенсировать.

Максимизация прибыли заключается в стремлении компании с максимальной для себя пользой использовать выгодную конъюнктуру рынка. В этих условиях фирма делает оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и останавливается на таких ценах, которые обеспечивают максимальную прибыль.

Удержание рынка состоит в сохранении фирмой существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности.

На систему ценообразования, а, соответственно, на ценовую политику предприятия, оказывает большое влияние изменение покупательной способности рубля и курса иностранных валют к рублю. Излишний выпуск денег в обращение снижает их покупательную способность, т. е. деньги обесцениваются.

Важнейшим фактором ценообразования является также государственное регулирование цен.

Тема 9. Ценообразование в металлургическом комплексе

Металлургический комплекс включает черную и цветную металлургию, то есть совокупность связанных между собой отраслей и стадий производственного процесса от добычи сырья до выпуска готовой продукции — чёрных и цветных металлов и их сплавов.

К чёрным металлам относят железо, марганец, хром. Все остальные — цветные.

Черная металлургия охватывает весь процесс от добычи и подготовки сырья, топлива, вспомогательных материалов до выпуска проката с изделия-ми дальнейшего передела.

Значение черной металлургии заключается в том, что она служит основой развития машиностроения (одна треть производимого металла идет в машиностроение), строительство (1/4 металла идет в строительство). Кроме того продукция черной металлургии имеет экспортное значение.

В состав черной металлургии входят следующие основные подотрасли:

- добыча и обогащение рудного сырья для черной металлургии (желез-ных, марганцевых и хромитовых руд);
- добыча и обогащение нерудного сырья для черной металлургии (флюсовых известняков, огнеупорных глин и т.п.);
- производство черных металлов (чугуна, стали, проката, доменных ферросплавов, металлических порошков черных металлов);
- производство стальных и чугунных труб;



- коксохимическая промышленность (производство кокса, коксового газа и пр.);
- вторичная обработка черных металлов (разделка лома и отходов черных металлов).

Собственно металлургическим циклом является производство чугуна, стали и проката. Предприятия, выпускающие чугун, сталь и прокат, относятся к металлургическим предприятиям полного цикла.

Предприятия без выплавки чугуна относят к так называемой перерабатывающей металлургии. «Малая металлургия» представляет собой выпуск стали и проката на машиностроительных заводах. Основным типом предприятий черной металлургии являются комбинаты.

В размещении черной металлургии полного цикла большую роль играет сырье и топливо, особенно велика роль сочетаний железных руд и коксующихся углей. Особенностью размещения отраслей является их территориальное несовпадение, так как запасы железной руды сосредоточены, в основном, в европейской части, а топлива — преимущественно в восточных районах России. Комбинаты создают у сырьевых (Урал) или топливных баз (Кузбасс), а иногда между ними (Череповец). При размещении учитывают также обеспечение водой, электроэнергией, природным газом.

Подобно другим товарам стоимость цветных металлов определяется на биржах, таких как Лондонская биржа металлов (LME), Шанхайская фьючерсная биржа, Бразильская товарно-фьючерсная биржа и др. По мере развития биржевого рынка торговля металлами перешла от форвардных контрактов к фьючерсным. Кроме этого, торговля цветными металлами осуществляется через внебиржевой сектор, например через электронные торговые площадки Metal World, Metal Site и др., а также непосредственно через агентов и посреднические фирмы.

В течение трех лет своего существования компания MetalSite, являющаяся первым в США электронным магазином по торговле металлами, постоянно наращивает объем продаж, осуществляемых через ее торговую площадку (средний объем за месяц — около 20 тыс. тонн). Число пользователей сайта превышает 24 тыс. В настоящее время на торговой площадке MetalSite выставляют свою продукцию более 60 производителей и сервисных центров, тогда как в 1998 г. их было всего 3. В этом году компания предложила своим клиентам новую торговую площадку ScrapSite.Net, которая специализируется на торговле ломом, и региональный сайт MetalSite Japan, созданный совместно с тремя крупными японскими компаниями Itochu, Marubeni и Sumitomo.

Главной торговой площадкой цветными металлами является Лондонская биржа металлов. Хотя по большей части реализация металлов происходит через прямые договоры о поставках или через посреднические фирмы, цена на металлы либо фиксирована в рамках долгосрочных соглашений, либо привязана к котировкам на LME.

Торговля на площадке LME разделена на две сессии. В течение утренней сессии проводятся (trading on the floor), на основе которых устанавливаются



официальные котировки на металлы. На дневной сессии продолжается торговля сплавами алюминия, ТАРО's (опцион на среднюю цену торгов) и оформляются заключаемые контракты. На LME торгуются шесть основных цветных металлов: алюминий, медь, цинк, никель, свинец, титан и серебро, а также сплавы алюминия. Размер лота варьируется от 170 кг для серебра до 25 тонн для алюминия и меди. Торгуемые на бирже металлы должны быть классифицированы биржей.

Торговая марка металла LME — это официально зарегистрированная биржей торговая марка производителя металла. Для ее регистрации необходимо выполнить многочисленные процедуры, например получить рекомендательные письма от двух общепризнанных потребителей металла, сертификаты качества от официальных контрольных организаций.

Металл на Лондонской бирже соответствует по качеству требованиям стандартного контракта LME, складирован по лотам и размещен на зарегистрированных LME складах, большинство из которых находится в портах Западной Европы и восточного и западного побережья США (потенциальные потребители должны учитывать транспортные расходы по доставке к месту назначения). Этим и объясняется разница, возникающая между ценой на других торговых точках и официальной ценой на LME.

В основном биржа используется не для хеджирования ценовых рисков, а для спекуляций. Это отчасти доказывает тот факт, что среднесуточный объем торгов (количество заключенных контрактов) примерно в 5 раз меньше, чем число открытых позиций, т.е. в среднем участники рынка пересматривают свои позиции по контрактам не реже, чем раз в неделю. Если бы сделки совершались с целью хеджирования, то контракты держались бы до даты исполнения.

Преобладание спекулянтов подтверждает и то, что именно изменение цены оказывает наибольшее влияние на динамику оборотов торгов, в то время как количество открытых позиций в меньшей степени зависит от изменения цены. Наконец, объем торгов на LME относительно небольшой, он соответствует 10% от мирового производства цветных металлов.

На LME торгуются контракты Cash (аналог спот — цены на внебиржевом рынке), 3-месячные, 15-месячные и 27-месячные фьючерсы. Во фьючерсных контрактах на покупку или продажу товаров указывают цену и дату поставки, определяемые на дату заключения фьючерса. Если фьючерсный контракт заканчивается реальной поставкой товара, то он становится физическим контрактом. При этом лишь небольшой процент контрактов на LME заканчивается реальной поставкой, большинство же позиций закрывается до даты исполнения. Для уменьшения риска неблагоприятного изменения котировочной цены фьючерса, а следовательно и изменения суммы на счете инвестора (margin calls), фьючерсные контракты обычно заключаются одновременно с контрактами на обратную сделку (spreading).

В настоящее время членами LME являются более 100 крупных фирм. На бирже торгуют преимущественно те, кто так или иначе связан с металлами:



производители, потребители цветных металлов и трейдеры — посредники, причем в основном в роли потребителей выступают переработчики первичных металлов.

Также крупные биржи цветных металлов присутствуют в США и Японии. На бирже Комэкс (Commodity Exchange) в Нью-Йорке ведутся операции с медью, алюминием, золотом, серебром и индексами акций. Крупнейшей японской биржей является Токийская товарная биржа. На ней ведутся операции с ценными металлами (золото, серебро, платина). Кроме того, торговля цветными металлами ведется на Шанхайской фьючерсной бирже, Бразильской товарно-фьючерсной бирже, Нью-Йоркской товарной бирже «Наймекс» (NYMEX) и др.

Цены на металл в условиях кризиса

Участники рынка отмечают признаки стабилизации на рынке и уверены, что нижняя отметка цикла уже пройдена и сырье будет дорожать. Ведущие эксперты в своих высказываниях более осторожны, но и они корректируют свои предыдущие ценовые прогнозы в сторону увеличения, мотивируя изменения «лучшей, чем ожидалось, динамикой цен на металлы», а также активными закупками со стороны китайского Госрезерва.

Тема 10. Ценообразование в машиностроительном комплексе

Цены могут быть классифицированы по ряду признаков. По характеру обслуживаемого хозяйственного оборота цены на продукцию машиностроения разделяют:

- на отпускные (оптовые) цены на промышленную продукцию;
- розничные цены;
- тарифы на платные услуги, оказываемые населению и предприятиям;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Отпускные (оптовые) цены на промышленную продукцию представляют собой цены, по которым закупается и реализуется продукция предприятий в порядке оптового оборота. Отпускная цена промышленности представляет собой сумму оптовой цены предприятия, акциза и НДС. В случае если предприятие-потребитель приобретает продукцию не у предприятия-изготовителя, а у снабженческо-сбытовой организации, отпускная цена промышленности включает в себя еще наценку снабженческо-сбытовой организации и НДС, образованный в этой организации.

Оптовая цена предприятия представляет собой сумму полной (коммерческой) себестоимости и прибыли, необходимой для финансирования ряда текущих расходов и развития предприятия. Оптовая цена предприятия используется для определения объема товарной и реализованной продукции, прибыли от реализации продукции, а также для учета и планирования производства, определения уровня затрат на 1 руб. товарной или реализованной продукции.

Акцизы - это косвенные налоги, включаемые в цену товарам оплачиваемые покупателем. Перечень подакцизных товаров и ставки акцизов устанавливается правительством Российской Федерации. В машиностроении подакцизными товарами являются легковые автомобили. Акцизы рассчитываются, как правило, в процентах от оптовой цены предприятия.



Налог на добавленную стоимость представляет собой налог, взимаемый с каждого акта купли-продажи, начиная со стадии производства и заканчивая продажей конечному потребителю. Данный налог оплачивается конечным потребителем товаров, работ и услуг и не затрагивает издержки и прибыль предприятий-производителей. Налог на добавленную стоимость рассчитывается в процентах от суммы оптовой цены и акциза для подакцизных товаров и в процентах от оптовой цены для остальных товаров.

Наценки (оптово-сбытовые скидки) снабженческо-сбытовых организаций устанавливаются при реализации продукции с их участием. Наценки служат для возмещения издержек и формирования прибыли снабженческо-сбытовых организаций. На рынке машин и оборудования в роли таких организаций выступают дилерские компании.

Издержки дилерских компаний, торгующих технологическим оборудованием, могут включать в себя затраты на аренду и содержание офисных помещений и склада, оплату труда персонала, транспортные расходы, затраты на рекламу и услуги связи и др. Отпускные цены дилеров представляют собой сумму отпускной цены предприятия, наценки дилера и НДС, образованного в дилерской компании.

Розничные цены - это цены, по которым товары реализуются розничной торговой сети населению и предприятиям.

Розничная цена представляет собой сумму отпускной цены промышленности, торговой надбавки (скидки) и НДС, образованного в торговой организации.

Торговая надбавка (скидка) служит для возмещения издержек торговых организаций и формирования прибыли в этих организациях.

Тарифы на платные услуги формируются как сумма затрат на оказание услуги (себестоимости услуги), прибыли и НДС.

Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот, подразделяются на цены на экспортируемые товары и цены на импортируемые товары. На данные цены сильное влияние оказывают условия контрактов, цены на аналогичные товары на мировых рынках, экспортные и импортные таможенные пошлины.

По степени регулируемости различают:

- свободные цены, складывающиеся на рынке под влиянием спроса и предложения без какого-либо государственного влияния. При этом покупатель и продавец ни до, ни после совершения сделки не связаны никакими обязательствами;

- договорно-контрактные цены, устанавливаемые по соглашению сторон. При заключении договора (контракта) продавец покупатель принимают на себя определенные обязательства;

- регулируемые цены, формируемые также с учетом спроса и предложения, но под контролем государства.

В зависимости от метода включения транспортных расходов в цену товара различают:

- цену «франко-склад поставщика»;



- цену «франко-станция отправления»;
- цену «франко-склад потребителя»;
- цену «франко-граница» и др.

Система франкирования указывает на то, до какого пункта по пути движения товара от поставщика к потребителю поставщик возмещает транспортные расходы, которые соответствующим образом включаются в цену товара. Цена «франко-склад поставщика» означает, что все расходы по доставке оплачивает потребитель. Цена «франко-склад потребителя» означает, что все расходы по доставке оплачивает поставщик и они включены в цену.

Цены могут формироваться под воздействием государства в лице федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Регулирование цен представляет собой деятельность государства, направленную на установление определенного уровня цен в целях решения определенных социальных и экономических проблем и устранения экономических и социальных противоречий. При проведении ценовой политики государство может использовать прямые (административные) и косвенные (экономические) методы регулирования. денежный стоимость ценообразование

Прямое регулирование осуществляется путем установления: фиксированных цен (тарифов); предельных цен (тарифов); предельных коэффициентов изменения цен; предельных уровней рентабельности.

В зависимости от территории действия регулируемые цены подразделяют:

- на единые или поясные;
- региональные (зональные).

Тема 11. Ценообразование в торговле

Оптовая торговля представляет собой деятельность по закупке, хранению и перепродаже товаров, продукции, сырья крупными партиями другим предприятиям (производителям, оптовым предприятиям, предприятиям розничной торговли, общественного питания и т. д.). В сфере оптовой торговли товары и продукция реализуются по ценам, называемым на практике ценами закупки. Цена закупки состоит из цены приобретения товара (отпускной, оптовой или цены закупки другого предприятия оптовой торговли) без налога на добавленную стоимость, снабженческо-сбытовой (оптовой) надбавки и налога на добавленную стоимость, включенного в цену в оптовом звене. Оптовые цены — цены, по которым реализуется и, соответственно, закупается продукция предприятий (фирм, организаций). Как уже было сказано, оптовые цены подразделяются на два подвида: оптовые цены предприятия и оптовые (отпускные) цены промышленности. Оптовые цены предприятия — это цены изготовителей продукции, по которым они реализуют ее потребителям — другим предприятиям, сбытовым и оптовым организациям. Продавая свою продукцию, предприятия должны возместить издержки производства и сбыт и получить нормальную прибыль. На основе оптовых цен предприятия проводятся анализ и расчеты стоимостных показателей работы. Таким образом, эти цены обращены к



производству и тесно связаны с ним. Разновидностью оптовой цены предприятия является трансфертная цена. Её используют при совершении коммерческих операций между подразделениями одного и того же предприятия и может использоваться как в отношении готовых изделий, полуфабрикатов, сырья, так и в отношении услуг, в том числе управленческих платежей и процентов за кредит. За последние несколько лет трансфертные цены получили широкое распространение, поскольку торговля внутри фирмы становится важным элементом международной торговли. Трансфертные цены могут существенно влиять на конкурентоспособность предприятия на рынке. Так, путем занижения цен сырья и материалов, поставляемых дочерними фирмами, можно заметно повысить конкурентоспособность компании в целом. Заниженные цены иногда применяются для уменьшения таможенных пошлин, однако это противоречит антимонопольному законодательству. В качестве базисной цены, служащей ориентиром для внесения поправок или фиксации уровня цены при заключении сделки, используются: — расчетные цены, которые обосновываются поставщиком для каждого конкретного заказа с учетом его технических и коммерческих условий; — справочные цены, публикуемые в справочниках, каталогах, периодических изданиях. Как правило, это средние цены фактических сделок за определенный период, экспертные оценки, биржевые котировки, цены предложений крупных фирм и т.д.; — цены прейскурантов и ценников. Прейскуранты цен готовых изделий выпускаются, как правило, производителем и рассылаются клиентам. В них помимо цен для конечных пользователей включаются стабильные скидки для всей или части товарной номенклатуры фирмы. Из-за частого изменения цен прейскуранты дополняются вкладышами, в которых указываются соответствующие коэффициенты, необходимые для проведения перерасчетов. Оптовые цены изготовителя формируются на стадии производства товара (услуги), носят промежуточный характер и призваны: компенсировать затраты производителя товара (услуги) на производство и реализацию и обеспечить планируемую предприятием прибыль. Оптовые отпускные цены включают помимо цен изготовителя косвенные налоги – акциз и налог на добавленную стоимость. Оптовые отпускные цены обеспечивают начисление косвенных налогов, составляющих важнейшие статьи доходов федерального бюджета. Ставка акциза по подакцизным товарам отечественного производства установлена в акцизах к отпускной цене без НДС (но с акцизом) и означает долю акциза в этой цене. Наиболее часто встречающаяся ошибка применение ставки акциза к цене изготовителя. Ставка НДС тоже установлена в процентах к отпускной цене без этого налога, но имеет другой смысл. Ставка НДС показывает на сколько надо увеличить отпускную цену без НДС, чтобы включить косвенный налог в цену. Оптовые цены закупки формируются на стадии посредничества. Помимо оптовой отпускной цены оптовая цена закупки включает посреднические надбавки (скидки). Посредническая скидка (надбавка) — это цена за услуги посредника за продвижение товара от производителя к потребителю. Возможны два варианта по расчету оптовой цены закупки. В первом варианте она



определяется как разница между ценой реализации продукции посредником потребителю и ценой, по которой товар был куплен у поставщика. Во втором варианте оптовая цена закупки рассчитывается как сумма составляющих ее элементов. Розничная торговля — продажа товаров частным потребителям, путем личных продаж, по почте, по телефону или через торговый автомат, а также — в магазине, на улице или на дому у потребителя. Эти товары не подлежат дальнейшей перепродаже и предназначены для непосредственного использования. Розничные цены на товары, реализуемые по образцам, формируются субъектами хозяйствования исходя из: — отпускной цены, сформированной предприятием-изготовителем, или цены импортера без налога на добавленную стоимость; — оплаченной оптовой надбавки; — торговой надбавки, определяемой субъектом хозяйствования исходя из плановых издержек обращения, установленных налогов и платежей, прибыли, взимаемой к отпускной цене или цене импортера (если не установлено ограничение по уровню взимаемой оптовой надбавки на всех участвующих посредников); — налога на добавленную стоимость исходя из установленной законодательством ставки. Также формируются торговые надбавки к отпускным ценам, которые применяются для социально значимых товаров в соответствии с законодательством. Существует несколько направлений условий продажи товаров, для которых избирают различные стратегии ценообразования: — традиционные условия для продажи товаров; — новые товары и магазины; — ассортиментные группы товаров. Рассмотрим традиционные условия продажи товаров, для которых используют либо стратегию стабильных низких цен, либо стратегию изменяющихся цены. Стратегия стабильно низких цен. Данная стратегия подразумевает установку не самых низких цен, а цен, находящихся на постоянном стабильном среднем уровне. То есть в отличии от магазинов, которые предлагают цены на уровень выше, а в период распродаж на уровень ниже. Целью данной стратегии является закрепление в сознании потребителя понимание того, что в данном магазине всегда можно приобрести товар по стабильно средней цене. Такой посыл вырабатывает у потребителя некое доверие, в связи с чем покупатель чаще посещает магазин, делая более объемные закупки. Что в свою очередь приносит магазину стабильность в оборотах продукции, а отсюда доход и прибыль. Еще одним плюсом такой стратегии, является то что за счёт отсутствия практики распродаж, стабильные цены приводят к снижению издержек на продвижение товара и повышению качества обслуживания.

Тема 12. Цены международной торговли

В рыночной экономике процесс ценообразования в торговле между внешнеэкономическими субъектами разных стран осуществляется в условиях конкурентной среды, динамического равновесия между спросом и предложением, а также сравнительной свободы поведения на рынке экспортера и импортера.

Цены товаров, обращающихся на сложившихся мировых рынках, характеризуются рядом особенностей, во-первых, тем, что мировая цена отклоняется от внутренних цен.



Цены мирового рынка базируются на интернациональной стоимости, формируемой ведущими странами-экспортерами. Внутренние цены основываются на национальной стоимости и отражают затраты национальных производителей. Как правило мировая цена ниже внутренней. Разрыв между ними может составлять более 30%, при этом на готовые товары он значительнее, чем на сырьевые, что связано с более высоким уровнем тарифных и нетарифных барьеров при ввозе готовой продукции. Таким образом, внутренняя цена в большинстве случаев не предопределяет окончательно уровня мировой цены. переход от внутренних цен к мировым состоит, как правило, из целой цепочки доплат, наслаивающихся при импорте на мировые цены (пошлины, компенсационные сборы) или "отслаивающихся" при экспорте от внутренних цен (налоговые, амортизационные, транспортные и другие льготы, субсидии).

Второй особенностью мировых цен является их множественность, то есть наличие нескольких рядов цен на один и тот же товар. Множественность мировых цен обусловлена различным качеством товара, разными условиями поставки, характером торговой сделки, сроками поставки, упаковкой.

Третьей особенностью мировых цен является их быстрое старение, отражающее сдвиги в конъюнктуре товарных рынков. Так, на подвижные биржевые товары цены в течение дня колеблются иногда в пределах 100% и более.

Принимая во внимание специфические признаки мировых цен, можно выделить основные особенности организации ценовой работы.

Для современного мирового рынка характерно наличие большого количества различных отраслевых рынков товаров и услуг, множественность цен. На практике цена на конкретную продукцию одного и того же рынка может существенно различаться. Поэтому при обосновании, определении и согласовании внешнеторговой цены необходимо иметь четкое представление о характере сделки, диктующей особенность «отбора» цены:

- использование цен отдельных экспортных и импортных операций;
- цены в условиях оплаты наличными;
- цены, формирующиеся в рамках обычных коммерческих сделок.

Исходя из данных посылок ясно, что цены, фиксируемые в рамках долгосрочных межгосударственных соглашений, будут существенно отличаться от цен в сделках, или от цен на товар, оплачиваемый путем сложных банковских операций, в условиях определенных валютных ограничений и т.д.

Поставщики товара на внешний рынок встречаются с существенными колебаниями цен, предоставлением различных скидок, приложением надбавок. Кроме того, практически всегда цены на аналогичную продукцию отличаются, т.к. разные поставщики поставляют товары различного качества, комплектации и т.п. Значительную долю в конечной цене составляют транспортные расходы.

В современной международной торговле, особенно в торговле сырьевыми товарами и полуфабрикатами заметное место занимают посреднические фирмы, также имеющие свою прибыль в результате осуществления продаж. Что же касается торговли машинно-технической продукцией, технически сложными



товарами, то здесь цены, как правило, формируются только при непосредственном контакте между продавцом-производителем и покупателем-потребителем. При этом в цену включаются самые различные составляющие - надбавки за гарантию, предпродажный и послепродажный сервис, упаковку и др.

Для изучения и использования на практике ценовых показателей мирового рынка необходимо знать основные источники сведений о ценах. В настоящее время созданы специальные банки данных практически для всех товаров и товарных групп по регионам и временным периодам (для товаров сезонных). Огромные возможности предоставляет система компьютерных телекоммуникаций, позволяющая в считанные минуты получить ориентировку практически на все поставляемые на мировой рынок товары. Однако это будут цены ориентировочные, позволяющие экспортеру и импортеру иметь стартовую площадку для переговоров по ценам поставки. Механизм же ценообразования остался старым: анализ спроса и предложения, проект цены, исходя из ситуации на рынке, и формирование контрактной цены в ходе непосредственных переговоров поставщика и покупателя.

Основные виды цен, используемые в международных операциях:

- базисные цены – это, как правило, цены, публикуемые в различных официальных справочниках (их еще называют справочными ценами) и в прейскурантах (прейскурантные цены). Эти цены обычно отражают общее направление динамики цен за предшествующий период, их можно использовать при заключении контрактов на срочную поставку небольших партий товаров, а при установлении более стабильных торговых связей цены подлежат дальнейшему изменению с целью применения скидок и надбавок;

- закупочные цены – вид оптовых цен, по которому в ряде стран осуществляется закупка сельскохозяйственной продукции у государственных, кооперативных и частных сельскохозяйственных предприятий;

- биржевые цены (котировки) – цены на товары, устанавливаемые на биржах;

- цены каталогов (проспектов) – разновидность цен, применяемых во внутренней и внешней торговле, в особенности готовыми изделиями, машинами и оборудованием.

Эти цены по своей сути относятся к справочным ценам, близким к ценам производителя, публикуются, однако, нерегулярно, как правило, продавцов (экспортером);

- цены производителей – определяются предприятием – изготовителем продукции на стадии начала производства и, как правило, ориентируются на затраты по производству и реализации товара. Эти цены, как правило, не совпадают с рыночными ценами и обычно отражаются в ценах каталога, проспекта или прейскуранта;

- цены фактических сделок (контрактов) – цены купли-продажи продукции на внутреннем или внешнем рынках, фиксируемые сторонами в контракте. По экономическому содержанию эти цены сопутствуют ценам потребления, они отражают конкретные условия реализации продукции и являются наиболее важной и достоверной информацией для участников внешнеэкономической деятельности,



поскольку это цены реальных операций. Такие цены обычно малодоступны, поскольку часто являются предметом коммерческой тайны. Но, даже если сведения о заключенных контрактах и публикуются в различных экономических и отраслевых изданиях, то, как правило, без указания многих существенных условий контракта (качественных показателей, условий платежа и др.), что, несомненно, снижает их информационную ценность. По многим товарам потребительского назначения, цены на которые хотя и меняются в зависимости от сорта, качества и других показателей, но все же относительно определены и сопоставимы, получение информации не представляет особых трудностей – здесь могут быть использованы цены фактической реализации товаров на рынке.

2.2 Структура учебной дисциплины

Таблица 2.1 – Структура учебной дисциплины для очной формы обучения

Названия содержательных разделов и тем учебной дисциплины	Количество часов						Индикатор компетенций	Признак
	Очная							
	всего	в том числе						
		лек.	пр.	лаб.	инд.	СРС		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Тема 1. Понятие и сущность ценообразования	8	2	2			4	ОПК-1.1	A1, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 2. Цена как экономическая категория	10	4	4			4	ОПК-1.1	A1, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 3. Функции цены	10	4	4			4	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 4. Основные ценообразующие факторы	10	4	4			4	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 5. Система цен в народном хозяйстве	10	4	4			4	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 6. Регулирование цен на продукцию естественных монополий	9	2	2			4	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 7. Ценообразование в	11	4	4			4	ОПК-1.1	A1, A2, A3,



Названия содержательных разделов и тем учебной дисциплины	Количество часов						Индикатор компетенций	Признак
	Очная							
	всего	в том числе						
		лек.	пр.	лаб.	инд.	СРС		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
сельском хозяйстве и АПК								B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 8. Ценообразование в нефтегазовом комплексе	9	2	2			4	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 9. Ценообразование в металлургическом комплексе	10	2	2			4	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 10. Ценообразование в машиностроительном комплексе	10	2	2			4	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 11. Ценообразование в торговле	10	2	2			4	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 12. Цены международной торговли	10	2	2			5	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Экзамен	27					27	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Всего часов	144	34	34			49+27		

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении студентами дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой *разделов (тем)* учебных занятий. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение студентами необходимыми компетенциями. Результат аттестации студентов на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций студентами.



Таблица 2.2 – Структура учебной дисциплины для очно-заочной формы обучения

Названия содержательных разделов и тем учебной дисциплины	Количество часов						Индикатор компетенций	Признак
	Очно-заочная							
	всего	в том числе						
		лек.	пр.	лаб.	инд.	СРС		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Тема 1. Понятие и сущность ценообразования	9	2	2			5	ОПК-1.1	A1, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 2. Цена как экономическая категория	9	2	2			5	ОПК-1.1	A1, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 3. Функции цены	16	4	4			8	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 4. Основные ценообразующие факторы	11	2	4			5	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 5. Система цен в народном хозяйстве	9	2	2			5	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 6. Регулирование цен на продукцию естественных монополий	9	2	2			5	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 7. Ценообразование в сельском хозяйстве и АПК	9	2	2			5	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 8. Ценообразование в нефтегазовом комплексе	9	2	2			5	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 9. Ценообразование в металлургическом комплексе	9	2	2			5	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1



Названия содержательных разделов и тем учебной дисциплины	Количество часов						Индикатор компетенций	Признак
	Очно-заочная							
	всего	в том числе						
		лек.	пр.	лаб.	инд.	СРС		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 10. Ценообразование в машиностроительном комплексе	9	2	2			5	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 11. Ценообразование в торговле	9	2	2			5	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Тема 12. Цены международной торговли	9	2	2			5	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Экзамен	27					27	ОПК-1.1	A1, A2, A3, B1, C1
							ОПК-1.2	A1, A2, A3, A4, B1, B2, C1
Всего часов	144	26	28			63+27		

2.3 Распределение контактной работы

Распределение контактной работы по видам занятий приведено в таблицах 2.3.-2.4.

Таблица 2.3 – Лекции, их содержание и объем в часах

Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.1	Л.1	Тема 1. Понятие и сущность ценообразования Цена является основой экономического механизма и основным регулятором развития экономики. Поэтому ценовая политика всегда занимает центральное место в общей социально-экономической политике любого государства. Это связано с тем, что цены опосредуют движение товаров и услуг как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере. Ценовые отношения действуют во взаимосвязи с финансово-кредитными отношениями. При этом ценовые отношения следует рассматривать как первичные исходные отношения в общей системе народнохозяйственного экономического механизма. Процесс формирования цен, определения их уровня и соотношений называется ценообразованием. Основой ценообразования является действие основного закона рыночной экономики и товарного производства – закона стоимости. Действие этого закона заключается в необходимости формирования цен на основе общественно-необходимых затрат труда на производство продукции и оказание услуг, которые в свою очередь, зависят от производительности, интенсивности и сложности труда. При этом на уровень цен и их соотношения влияют и другие экономические законы, действующие в обществе. Исторически ценообразование, как процесс, присущий товарному производству, прошло ряд этапов: простое товарное производство, товарное производство, основанное на частной собственности и наемном труде, товарное производство, которое характеризуется господством планового формирования цен, товарное производство в условиях рыночной экономики.	2	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.2	Л.2,3	Тема 2. Цена как экономическая категория Цены и ценовая политика – одна из главных составляющих маркетинговой деятельности, роль которой все более возрастает. Цены находятся в тесной взаимосвязи с другими переменными маркетинговой деятельности фирмы. Он цен во многом зависят достигнутые коммерческие результаты. А верная или ошибочная ценовая политика оказывает долговременное: положительное или отрицательное воздействие на всю деятельность фирмы. Цена – инструмент маркетинга, характеризует денежное выражение стоимости товара. Цена – это экономическая категория, которая служит для косвенного выражения общественно необходимого времени, затраченного на производство товара. Таким образом, в основе определения цены лежат такие категории, как: товар (степень новизны товара, стадия ЖТЦ); стоимость товара (себестоимость товара); в том числе трудовая стоимость товара (рабочее время или общественно необходимое рабочее время для выпуска товара). Субъективно цена определяется многими факторами в числе которых: мода, время года, экономические и политические события и т.д. Многие из этих факторов имеют часто вероятностный, даже непредсказуемый характер воздействия. Таким образом: цена – важный фактор в управлении маркетинговой деятельностью на рынке, а понятие цены отражает все свойства вероятностной системы рыночной деятельности высокой степени сложности и высокой степени связности (рынок – понятие многообразное; крайне сложная в плане организации система взаимоотношений между продавцами и покупателями по поводу благ – товаров и услуг).	4	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.3	Л.4,5	Тема 3. Функции цены Существует многообразие функций цены, но в теории и практике выделяются следующие основные функции: -мера стоимости (в плановой экономике – учетная) -стимулирующая -распределительная -регулирования (т.е. балансирования) спроса и предложения. Конкретное содержание этих функций заключается в следующем. Функция мера стоимости состоит в измерении общественно необходимых затрат (ОНЗТ) с помощью цен и предполагает их максимальное сближение со стоимостью. Практически она используется для количественного определения таких макроэкономических показателей как валовой внутренний продукт (ВВП), национального дохода (НД), для расчета показателей эффективности производства, расчете нормативов затрат, нормативной цены земли и других. Стимулирующая функция состоит в создании материальной заинтересованности в производстве высококачественной и высокоэффективной в потреблении продукции с минимальными затратами. Распределительная функция цены проявляется в распределении и перераспределении ВВП, национального дохода и особенно чистого дохода между отраслями народного хозяйства, внутри отраслей, по регионам страны и внутри регионов. Эта функция осуществляется только путем отклонения цены от стоимости. Функция регулирования спроса и предложения состоит в обеспечении сбалансированности между их величинами, и ее роль особенно возросла в связи с переходом к рыночной экономике. Проявляется в формировании равновесных цен. Формирование равновесных цен означает совпадение цен со стоимостью.	4	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.4	Л.6,7	Тема 4. Основные ценообразующие факторы К основным ценообразующим факторам следует отнести: -Издержки производства и реализации как главный внутренний фактор для формирования цен предложения; практически появляется в виде себестоимости единицы продукции; имеют определяющее воздействие и на размер прибыли и на возможности инвестирования производства. Имеются две категории издержек: постоянные и переменные. Постоянные издержки – расходы, которые остаются неизменными независимо от количества производимой продукции: плата за аренду помещения, затраты на оборудование, оплата управленческого и административного персонала и т.д. Переменные издержки – расходы, которые меняются в зависимости от объема производства и непосредственно от затрат на закупку сырья и рабочей силы. -Прибыль – как планируемая или предполагаемая – также внутренний фактор формирования цены предложения; потребительная стоимость с учетом количества продукции. -Спрос и предложение – внешние факторы, взаимодействие которых формирует окончательно цены. -Эластичность спроса: чем выше цена, тем ниже спрос и наоборот снижение цен повышает спрос. Этот принцип в различных отраслях действует не автоматически, а с учетом социальной значимости продукции: на сельскохозяйственную продукцию ввиду ее жизненно важного значения рост цен вызывает меньшее падение спроса на нее, т.е. спрос в данном случае обладает меньшей эластичностью.	4	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.5	Л.8,9	Тема 5. Система цен в народном хозяйстве Система цен представляет их совокупность как взаимосвязанных и взаимозависимых ценовых элементов. Гибкость этой системы в условиях рынка предполагает: 1. децентрализацию сферы ценообразования; 2. усиление роли потребления (т.е. платежеспособного спроса) в формировании цен; 3. стимулирование повышения качества продукции и ее конкурентоспособности. К основным видам цен относятся: 1) закупочные; 2) оптово-отпускные; 3) розничные. С учетом степени их регулируемости их можно классифицировать следующим образом: 1) свободные цены (в т.ч. и договорные), которые складываются под влиянием спроса и предложения; 2) цены, регулируемые государством: на продукцию естественных монополий, гарантированные цены на продукцию сельского хозяйства; и те и другие, как правило, индексируются с учетом темпов инфляции; 3) фиксируемые цены, которые являются разновидностью регулируемых цен, «замороженных» на определенный период времени; 4) предельные цены – выше которых продукция, для которой установлены эти цены, не может продаваться; 5) монопольные цены; характерным примером являются монопольно-высокие цены на промышленную продукцию для сельского хозяйства, диктуемые предприятиями I сферы АПК (ресурсообеспечивающими отраслями) и монопольно-низкие цены на продукцию сельского хозяйства, диктуемые предприятиями III сферы АПК (перерабатывающей промышленности) и пр.	4	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.6	Л.10	Тема 6. Регулирование цен на продукцию естественных монополий В отечественной практике регулирования цен на продукцию естественных монополий обычно применяется предельный норматив рентабельности, рассчитанный по отношению к используемому в отрасли капиталу. Данный норматив рентабельности определяется с учетом того, что предприятия — естественные монополисты должны за счет получаемой от своей хозяйственной деятельности прибыли осуществлять инвестиции, содержать социальную сферу, а также выплачивать дивиденды акционерам. При этом ориентиром служит уровень рентабельности, сложившийся в конкурентных отраслях экономики. Прямое регулирование цен на продукцию естественной монополии государством может быть заменено контролем над уровнем доходности. Именно такой метод используется в практике США. Установление максимальной границы нормы доходности по сравнению с нерегулируемой естественной монополией приводит к снижению цены и росту объема продаж. С точки зрения общества, ограничение нормы. В стране практически прошла либерализация ценообразования и, в значительной степени, открытие экономики. Приспособление экономических агентов к новым условиям носило шоковый характер. Высокий курс рубля в рамках валютного коридора зафиксировал сложившиеся ценовые пропорции на несколько лет, и только четырехкратная номинальная девальвация вновь встряхнула ценовые соотношения. Сохраняется серьезная проблема регулирования цен на продукцию естественных монополий, но эта специфическая область является объектом сложного регулирования и в развитых странах.	2	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.7	Л.11, 12	Тема 7. Ценообразование в сельском хозяйстве и АПК Ценообразование в системе АПК охватывает различные товары и продукцию в рамках товарного ассортимента. Оно учитывает различия издержек по организации сбыта в разных географических регионах, уровней спроса, распределения покупок. Предприятия, находящиеся в конкурентной среде, вначале устанавливают исходную цену, а затем корректируют ее с учетом различных факторов. Рынок продукции сельского хозяйства - это рынок свободной конкуренции. На нем громадное число независимых продавцов, а, следовательно, цена автоматически устанавливается на среднем уровне и влиять на нее отдельные продавцы не могут. Продукция сельского хозяйства практически однородна и стандартизирована, поэтому производитель ограничен в рекламировании своего товара, ему трудно выделить качество, присущее только его продукции (Например, все зерно должно быть стандартным, и только, без каких-либо особенностей). Внедриться на рынок сельскохозяйственной продукции сравнительно легко, так как: - отсутствуют входные барьеры; - нет патентов на технологии; - государственное регулирование (дотации, финансово-кредитная политика, льготные налоги, льготные цены на электроэнергию, топливо и смазочные материалы и т. д.). Это влияет на рыночную цену, делая ее не в полной мере зависимой от соотношения спроса и предложения. При установлении цен на новый товар предприятия используют различные стратегии. Если новые товары защищены патентами, то вначале устанавливаются высокие цены («снятие сливок»). Это возможно при высоком уровне спроса, невысоких издержках производства.	4	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.8	Л.13	Тема 8. Ценообразование в нефтегазовом комплексе В нефтяной и газовой промышленности оптовые цены предприятий используется для расчета между структурными подразделениями ВИНК (вертикально-интегрированная нефтяная компания), например, между производителем и сбытовой организацией, входящими в ВИНК. Механизм установления этих цен основывается на трансфертном ценообразовании. Трансфертная цена применяется между подразделениями одной компании. Как правило, она ниже рыночной. Оптовые отпускные цены промышленности используют ВИНК для реализации продукции оптовому потребителю на внешнем рынке. Розничные цены устанавливаются при реализации продукции конечному потребителю (на сырую нефть розничных цен нет). Кроме вышеуказанных на нефтеперерабатывающих предприятиях, которые выпускают достаточно большую номенклатуру продукции используют также средневзвешенные цены. Они используются нефтепереработчиками для расчета экономической эффективности своей деятельности. Одной из составных частей деятельности предприятия является формирование ценовой политики по отношению к продвигаемым на рынок товарам и услугам. Существуют три основные цели ценовой политики: обеспечение выживаемости предприятия, максимизация прибыли, удержание рынка. Обеспечение выживаемости предприятия — главная цель фирмы, которая осуществляет свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, т. е., когда на рынке много производителей с аналогичными товарами. Важными компонентами данной ценовой политики являются объем сбыта продукции (продаж) и доля на рынке.	2	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.9	Л.14	Тема 9. Ценообразование в металлургическом комплексе Металлургический комплекс включает черную и цветную металлургию, то есть совокупность связанных между собой отраслей и стадий производственного процесса от добычи сырья до выпуска готовой продукции — чёрных и цветных металлов и их сплавов. К чёрным металлам относят железо, марганец, хром. Все остальные — цветные. Черная металлургия охватывает весь процесс от добычи и подготовки сырья, топлива, вспомогательных материалов до выпуска проката с изделия-ми дальнейшего передела. Значение черной металлургии заключается в том, что она служит основой развития машиностроения (одна треть производимого металла идет в машиностроение), строительство (1/4 металла идет в строительство). Кроме того продукция черной металлургии имеет экспортное значение. В состав черной металлургии входят следующие основные подотрасли: — добыча и обогащение рудного сырья для черной металлургии (желез-ных, марганцевых и хромитовых руд); — добыча и обогащение нерудного сырья для черной металлургии (флюсовых известняков, огнеупорных глин и т.п.); — производство черных металлов (чугуна, стали, проката, доменных ферросплавов, металлических порошков черных металлов); — производство стальных и чугунных труб; — коксохимическая промышленность (производство кокса, коксового газа и пр.); — вторичная обработка черных металлов (разделка лома и отходов черных металлов). Собственно металлургическим циклом является производство чугуна, стали и проката. Предприятия, выпускающие чугун, сталь и прокат, относятся к металлургическим предприятиям полного цикла.	2	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.10	Л.15	Тема 10. Ценообразование в машиностроительном комплексе Цены могут быть классифицированы по ряду признаков. По характеру обслуживаемого хозяйственного оборота цены на продукцию машиностроения разделяют: - на отпускные (оптовые) цены на промышленную продукцию; - розничные цены; - тарифы на платные услуги, оказываемые населению и предприятиям; - цены, обслуживающие внешнеторговый оборот. Отпускные (оптовые) цены на промышленную продукцию представляют собой цены, по которым закупается и реализуется продукция предприятий в порядке оптового оборота. Отпускная цена промышленности представляет собой сумму оптовой цены предприятия, акциза и НДС. В случае если предприятие-потребитель приобретает продукцию не у предприятия-изготовителя, а у снабженческо-сбытовой организации, отпускная цена промышленности включает в себя еще наценку снабженческо-сбытовой организации и НДС, образованный в этой организации. Оптовая цена предприятия представляет собой сумму полной (коммерческой) себестоимости и прибыли, необходимой для финансирования ряда текущих расходов и развития предприятия. Оптовая цена предприятия используется для определения объема товарной и реализованной продукции, прибыли от реализации продукции, а также для учета и планирования производства, определения уровня затрат на 1 руб. товарной или реализованной продукции. Акцизы - это косвенные налоги, включаемые в цену товарам оплачиваемые покупателем. Перечень подакцизных товаров и ставки акцизов устанавливается правительством Российской Федерации. В машиностроении подакцизными товарами являются легковые автомобили.	2	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.11	Л.16	Тема 11. Ценообразование в торговле Оптовая торговля представляет собой деятельность по закупке, хранению и перепродаже товаров, продукции, сырья крупными партиями другим предприятиям (производителям, оптовым предприятиям, предприятиям розничной торговли, общественного питания и т. д.). В сфере оптовой торговли товары и продукция реализуются по ценам, называемым на практике ценами закупки. Цена закупки состоит из цены приобретения товара (отпускной, оптовой или цены закупки другого предприятия оптовой торговли) без налога на добавленную стоимость, снабженческо-сбытовой (оптовой) надбавки и налога на добавленную стоимость, включенного в цену в оптовом звене. Оптовые цены — цены, по которым реализуется и, соответственно, закупается продукция предприятий (фирм, организаций). Как уже было сказано, оптовые цены подразделяются на два подвида: оптовые цены предприятия и оптовые (отпускные) цены промышленности. Оптовые цены предприятия — это цены изготовителей продукции, по которым они реализуют ее потребителям — другим предприятиям, сбытовым и оптовым организациям. Продавая свою продукцию, предприятия должны возместить издержки производства и сбыт и получить нормальную прибыль. На основе оптовых цен предприятия проводятся анализ и расчеты стоимостных показателей работы. Таким образом, эти цены обращены к производству и тесно связаны с ним. Разновидностью оптовой цены предприятия является трансфертная цена. Её используют при совершении коммерческих операций между подразделениями одного и того же предприятия и может использоваться как в отношении готовых изделий, полуфабрикатов, сырья, так и в отношении услуг, в том числе управленческих платежей и процентов за кредит.	2	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.12	Л.17	Тема 12. Цены международной торговли В рыночной экономике процесс ценообразования в торговле между внешнеэкономическими субъектами разных стран осуществляется в условиях конкурентной среды, динамичного равновесия между спросом и предложением, а также сравнительной свободы поведения на рынке экспортера и импортера. Цены товаров, обращающихся на сложившихся мировых рынках, характеризуются рядом особенностей, во-первых, тем, что мировая цена отклоняется от внутренних цен. Цены мирового рынка базируются на интернациональной стоимости, формируемой ведущими странами-экспортерами. Внутренние цены основываются на национальной стоимости и отражают затраты национальных производителей. Как правило мировая цена ниже внутренней. Разрыв между ними может составлять более 30%, при этом на готовые товары он значительно больше, чем на сырьевые, что связано с более высоким уровнем тарифных и нетарифных барьеров при ввозе готовой продукции. Таким образом, внутренняя цена в большинстве случаев не предопределяет окончательно уровня мировой цены. переход от внутренних цен к мировым состоит, как правило, из целой цепочки доплат, наслаивающихся при импорте на мировые цены (пошлины, компенсационные сборы) или «отслаивающихся» при экспорте от внутренних цен (налоговые, амортизационные, транспортные и другие льготы, субсидии). Второй особенностью мировых цен является их множественность, то есть наличие нескольких рядов цен на один и тот же товар. Третьей особенностью мировых цен является их быстрое старение, отражающее сдвиги в конъюнктуре товарных рынков. Так, на подвижные биржевые товары цены в течение дня колеблются иногда в пределах 100% и более.	2	5
		Общий лекционный объем дисциплины	34	5

Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.1	Л.1	Тема 1. Понятие и сущность ценообразования Цена является основой экономического механизма и основным регулятором развития экономики. Поэтому ценовая политика всегда занимает центральное место в общей социально-экономической политике любого государства. Это связано с тем, что цены опосредуют движение товаров и услуг как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере. Ценовые отношения действуют во взаимосвязи с финансово-кредитными отношениями. При этом ценовые отношения следует рассматривать как первичные исходные отношения в общей системе народнохозяйственного экономического механизма. Процесс формирования цен, определения их уровня и соотношений называется ценообразованием. Основой ценообразования является действие основного закона рыночной экономики и товарного производства – закона стоимости. Действие этого закона заключается в необходимости формирования цен на основе общественно-необходимых затрат труда на производство продукции и оказание услуг, которые в свою очередь, зависят от производительности, интенсивности и сложности труда. При этом на уровень цен и их соотношения влияют и другие экономические законы, действующие в обществе. Исторически ценообразование, как процесс, присущий товарному производству, прошло ряд этапов: простое товарное производство, товарное производство, основанное на частной собственности и наемном труде, товарное производство, которое характеризуется господством планового формирования цен, товарное производство в условиях рыночной экономики.	2	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.2	Л.2	Тема 2. Цена как экономическая категория Цены и ценовая политика – одна из главных составляющих маркетинговой деятельности, роль которой все более возрастает. Цены находятся в тесной взаимосвязи с другими переменными маркетинговой деятельности фирмы. Они во многом зависят от достигнутых коммерческих результатов. А верная или ошибочная ценовая политика оказывает долговременное: положительное или отрицательное воздействие на всю деятельность фирмы. Цена – инструмент маркетинга, характеризует денежное выражение стоимости товара. Цена – это экономическая категория, которая служит для косвенного выражения общественно необходимого времени, затраченного на производство товара. Таким образом, в основе определения цены лежат такие категории, как: товар (степень новизны товара, стадия ЖТЦ); стоимость товара (себестоимость товара); в том числе трудовая стоимость товара (рабочее время или общественно необходимое рабочее время для выпуска товара). Субъективно цена определяется многими факторами в числе которых: мода, время года, экономические и политические события и т.д. Многие из этих факторов имеют часто вероятностный, даже непредсказуемый характер воздействия. Таким образом: цена – важный фактор в управлении маркетинговой деятельностью на рынке, а понятие цены отражает все свойства вероятностной системы рыночной деятельности высокой степени сложности и высокой степени связности (рынок – понятие многообразное; крайне сложная в плане организации система взаимоотношений между продавцами и покупателями по поводу благ – товаров и услуг).	2	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.3	Л.3,4	Тема 3. Функции цены Существует многообразие функций цены, но в теории и практике выделяются следующие основные функции: -мера стоимости (в плановой экономике – учетная) -стимулирующая -распределительная -регулирования (т.е. балансирования) спроса и предложения. Конкретное содержание этих функций заключается в следующем. Функция мера стоимости состоит в измерении общественно необходимых затрат (ОНЗТ) с помощью цен и предполагает их максимальное сближение со стоимостью. Практически она используется для количественного определения таких макроэкономических показателей как валовой внутренний продукт (ВВП), национального дохода (НД), для расчета показателей эффективности производства, расчете нормативов затрат, нормативной цены земли и других. Стимулирующая функция состоит в создании материальной заинтересованности в производстве высококачественной и высокоэффективной в потреблении продукции с минимальными затратами. Распределительная функция цены проявляется в распределении и перераспределении ВВП, национального дохода и особенно чистого дохода между отраслями народного хозяйства, внутри отраслей, по регионам страны и внутри регионов. Эта функция осуществляется только путем отклонения цены от стоимости. Функция регулирования спроса и предложения состоит в обеспечении сбалансированности между их величинами, и ее роль особенно возросла в связи с переходом к рыночной экономике. Проявляется в формировании равновесных цен. Формирование равновесных цен означает совпадение цен со стоимостью.	4	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.4	Л.5	Тема 4. Основные ценообразующие факторы К основным ценообразующим факторам следует отнести: -Издержки производства и реализации как главный внутренний фактор для формирования цен предложения; практически появляется в виде себестоимости единицы продукции; имеют определяющее воздействие и на размер прибыли и на возможности инвестирования производства. - Имеются две категории издержек: постоянные и переменные. - Постоянные издержки – расходы, которые остаются неизменными независимо от количества производимой продукции: плата за аренду помещения, затраты на оборудование, оплата управленческого и административного персонала и т.д. - Переменные издержки – расходы, которые меняются в зависимости от объема производства и непосредственно от затрат на закупку сырья и рабочей силы. -Прибыль – как планируемая или предполагаемая – также внутренний фактор формирования цены предложения; потребительная стоимость с учетом количества продукции. -Спрос и предложение – внешние факторы, взаимодействие которых формирует окончательно цены. -Эластичность спроса: чем выше цена, тем ниже спрос и наоборот снижение цен повышает спрос. Этот принцип в различных отраслях действует не автоматически, а с учетом социальной значимости продукции: на сельскохозяйственную продукцию ввиду ее жизненно важного значения рост цен вызывает меньшее падение спроса на нее, т.е. спрос в данном случае обладает меньшей эластичностью.	2	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.5	Л.6	Тема 5. Система цен в народном хозяйстве Система цен представляет их совокупность как взаимосвязанных и взаимозависимых ценовых элементов. Гибкость этой системы в условиях рынка предполагает: 1. децентрализацию сферы ценообразования; 2. усиление роли потребления (т.е. платежеспособного спроса) в формировании цен; 3. стимулирование повышения качества продукции и ее конкурентоспособности. К основным видам цен относятся: 1) закупочные; 2) оптово-отпускные; 3) розничные. С учетом степени их регулируемости их можно классифицировать следующим образом: 1) свободные цены (в т.ч. и договорные), которые складываются под влиянием спроса и предложения; 2) цены, регулируемые государством: на продукцию естественных монополий, гарантированные цены на продукцию сельского хозяйства; и те и другие, как правило, индексируются с учетом темпов инфляции; 3) фиксируемые цены, которые являются разновидностью регулируемых цен, «замороженных» на определенный период времени; 4) предельные цены – выше которых продукция, для которой установлены эти цены, не может продаваться; 5) монопольные цены; характерным примером являются монопольно-высокие цены на промышленную продукцию для сельского хозяйства, диктуемые предприятиями I сферы АПК (ресурсообеспечивающими отраслями) и монопольно-низкие цены на продукцию сельского хозяйства, диктуемые предприятиями III сферы АПК (перерабатывающей промышленности) и пр.	2	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.6	Л.7	Тема 6. Регулирование цен на продукцию естественных монополий В отечественной практике регулирования цен на продукцию естественных монополий обычно применяется предельный норматив рентабельности, рассчитанный по отношению к используемому в отрасли капиталу. Данный норматив рентабельности определяется с учетом того, что предприятия — естественные монополисты должны за счет получаемой от своей хозяйственной деятельности прибыли осуществлять инвестиции, содержать социальную сферу, а также выплачивать дивиденды акционерам. При этом ориентиром служит уровень рентабельности, сложившийся в конкурентных отраслях экономики. Прямое регулирование цен на продукцию естественной монополии государством может быть заменено контролем над уровнем доходности. Именно такой метод используется в практике США. Установление максимальной границы нормы доходности по сравнению с нерегулируемой естественной монополией приводит к снижению цены и росту объема продаж. С точки зрения общества, ограничение нормы. В стране практически прошла либерализация ценообразования и, в значительной степени, открытие экономики. Приспособление экономических агентов к новым условиям носило шоковый характер. Высокий курс рубля в рамках валютного коридора зафиксировал сложившиеся ценовые пропорции на несколько лет, и только четырехкратная номинальная девальвация вновь встряхнула ценовые соотношения. Сохраняется серьезная проблема регулирования цен на продукцию естественных монополий, но эта специфическая область является объектом сложного регулирования и в развитых странах.	2	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.7	Л.8	Тема 7. Ценообразование в сельском хозяйстве и АПК Ценообразование в системе АПК охватывает различные товары и продукцию в рамках товарного ассортимента. Оно учитывает различия издержек по организации сбыта в разных географических регионах, уровней спроса, распределения покупок. Предприятия, находящиеся в конкурентной среде, вначале устанавливают исходную цену, а затем корректируют ее с учетом различных факторов. Рынок продукции сельского хозяйства - это рынок свободной конкуренции. На нем громадное число независимых продавцов, а, следовательно, цена автоматически устанавливается на среднем уровне и влиять на нее отдельные продавцы не могут. Продукция сельского хозяйства практически однородна и стандартизирована, поэтому производитель ограничен в рекламировании своего товара, ему трудно выделить качество, присущее только его продукции (Например, все зерно должно быть стандартным, и только, без каких-либо особенностей). Внедриться на рынок сельскохозяйственной продукции сравнительно легко, так как: - отсутствуют входные барьеры; - нет патентов на технологии; - государственное регулирование (дотации, финансово-кредитная политика, льготные налоги, льготные цены на электроэнергию, топливо и смазочные материалы и т. д.). Это влияет на рыночную цену, делая ее не в полной мере зависимой от соотношения спроса и предложения. При установлении цен на новый товар предприятия используют различные стратегии. Если новые товары защищены патентами, то вначале устанавливаются высокие цены («снятие сливок»). Это возможно при высоком уровне спроса, невысоких издержках производства.	2	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.8	Л.9	Тема 8. Ценообразование в нефтегазовом комплексе В нефтяной и газовой промышленности оптовые цены предприятий используется для расчета между структурными подразделениями ВИНК (вертикально-интегрированная нефтяная компания), например, между производителем и сбытовой организацией, входящими в ВИНК. Механизм установления этих цен основывается на трансфертном ценообразовании. Трансфертная цена применяется между подразделениями одной компании. Как правило, она ниже рыночной. Оптовые отпускные цены промышленности используют ВИНК для реализации продукцию оптовому потребителю на внешнем рынке. Розничные цены устанавливаются при реализации продукции конечному потребителю (на сырую нефть розничных цен нет). Кроме вышеуказанных на нефтеперерабатывающих предприятиях, которые выпускают достаточно большую номенклатуру продукции используют также средневзвешенные цены. Они используются нефтепереработчиками для расчета экономической эффективности своей деятельности. Одной из составных частей деятельности предприятия является формирование ценовой политики по отношению к продвигаемым на рынок товарам и услугам. Существуют три основные цели ценовой политики: обеспечение выживаемости предприятия, максимизация прибыли, удержание рынка. Обеспечение выживаемости предприятия — главная цель фирмы, которая осуществляет свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, т. е., когда на рынке много производителей с аналогичными товарами. Важными компонентами данной ценовой политики являются объем сбыта продукции (продаж) и доля на рынке.	2	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.9	Л.10	Тема 9. Ценообразование в металлургическом комплексе Металлургический комплекс включает черную и цветную металлургию, то есть совокупность связанных между собой отраслей и стадий производственного процесса от добычи сырья до выпуска готовой продукции — чёрных и цветных металлов и их сплавов. К чёрным металлам относят железо, марганец, хром. Все остальные — цветные. Черная металлургия охватывает весь процесс от добычи и подготовки сырья, топлива, вспомогательных материалов до выпуска проката с изделия-ми дальнейшего передела. Значение черной металлургии заключается в том, что она служит основой развития машиностроения (одна треть производимого металла идет в машиностроение), строительство (1/4 металла идет в строительство). Кроме того продукция черной металлургии имеет экспортное значение. В состав черной металлургии входят следующие основные подотрасли: — добыча и обогащение рудного сырья для черной металлургии (желез-ных, марганцевых и хромитовых руд); — добыча и обогащение нерудного сырья для черной металлургии (флюсовых известняков, огнеупорных глин и т.п.); — производство черных металлов (чугуна, стали, проката, доменных ферросплавов, металлических порошков черных металлов); — производство стальных и чугунных труб; — коксохимическая промышленность (производство кокса, коксового газа и пр.); — вторичная обработка черных металлов (разделка лома и отходов черных металлов). Собственно металлургическим циклом является производство чугуна, стали и проката. Предприятия, выпускающие чугун, сталь и прокат, относятся к металлургическим предприятиям полного цикла.	2	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.10	Л.11	Тема 10. Ценообразование в машиностроительном комплексе Цены могут быть классифицированы по ряду признаков. По характеру обслуживаемого хозяйственного оборота цены на продукцию машиностроения разделяют: - на отпускные (оптовые) цены на промышленную продукцию; - розничные цены; - тарифы на платные услуги, оказываемые населению и предприятиям; - цены, обслуживающие внешнеторговый оборот. Отпускные (оптовые) цены на промышленную продукцию представляют собой цены, по которым закупается и реализуется продукция предприятий в порядке оптового оборота. Отпускная цена промышленности представляет собой сумму оптовой цены предприятия, акциза и НДС. В случае если предприятие-потребитель приобретает продукцию не у предприятия-изготовителя, а у снабженческо-сбытовой организации, отпускная цена промышленности включает в себя еще наценку снабженческо-сбытовой организации и НДС, образованный в этой организации. Оптовая цена предприятия представляет собой сумму полной (коммерческой) себестоимости и прибыли, необходимой для финансирования ряда текущих расходов и развития предприятия. Оптовая цена предприятия используется для определения объема товарной и реализованной продукции, прибыли от реализации продукции, а также для учета и планирования производства, определения уровня затрат на 1 руб. товарной или реализованной продукции. Акцизы - это косвенные налоги, включаемые в цену товарам оплачиваемые покупателем. Перечень подакцизных товаров и ставки акцизов устанавливается правительством Российской Федерации. В машиностроении подакцизными товарами являются легковые автомобили.	2	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
Т.11	Л.12	Тема 11. Ценообразование в торговле Оптовая торговля представляет собой деятельность по закупке, хранению и перепродаже товаров, продукции, сырья крупными партиями другим предприятиям (производителям, оптовым предприятиям, предприятиям розничной торговли, общественного питания и т. д.). В сфере оптовой торговли товары и продукция реализуются по ценам, называемым на практике ценами закупки. Цена закупки состоит из цены приобретения товара (отпускной, оптовой или цены закупки другого предприятия оптовой торговли) без налога на добавленную стоимость, снабженческо-сбытовой (оптовой) надбавки и налога на добавленную стоимость, включенного в цену в оптовом звене. Оптовые цены — цены, по которым реализуется и, соответственно, закупается продукция предприятий (фирм, организаций). Как уже было сказано, оптовые цены подразделяются на два подвида: оптовые цены предприятия и оптовые (отпускные) цены промышленности. Оптовые цены предприятия — это цены изготовителей продукции, по которым они реализуют ее потребителям — другим предприятиям, сбытовым и оптовым организациям. Продавая свою продукцию, предприятия должны возместить издержки производства и сбыт и получить нормальную прибыль. На основе оптовых цен предприятия проводятся анализ и расчеты стоимостных показателей работы. Таким образом, эти цены обращены к производству и тесно связаны с ним. Разновидностью оптовой цены предприятия является трансфертная цена. Её используют при совершении коммерческих операций между подразделениями одного и того же предприятия и может использоваться как в отношении готовых изделий, полуфабрикатов, сырья, так и в отношении услуг, в том числе управленческих платежей и процентов за кредит.	2	9



Номер темы	Номер лекции	Наименование темы Содержание лекции	Очно- заочная ФО	
			Объем	Семестр
1	2	3	4	5
T.12	Л.13	Тема 12. Цены международной торговли В рыночной экономике процесс ценообразования в торговле между внешнеэкономическими субъектами разных стран осуществляется в условиях конкурентной среды, динамичного равновесия между спросом и предложением, а также сравнительной свободы поведения на рынке экспортера и импортера. Цены товаров, обращающихся на сложившихся мировых рынках, характеризуются рядом особенностей, во-первых, тем, что мировая цена отклоняется от внутренних цен. Цены мирового рынка базируются на интернациональной стоимости, формируемой ведущими странами-экспортерами. Внутренние цены основываются на национальной стоимости и отражают затраты национальных производителей. Как правило мировая цена ниже внутренней. Разрыв между ними может составлять более 30%, при этом на готовые товары он значительнее, чем на сырьевые, что связано с более высоким уровнем тарифных и нетарифных барьеров при ввозе готовой продукции. Таким образом, внутренняя цена в большинстве случаев не предопределяет окончательно уровня мировой цены. переход от внутренних цен к мировым состоит, как правило, из целой цепочки доплат, наслаивающихся при импорте на мировые цены (пошлины, компенсационные сборы) или «отслаивающихся» при экспорте от внутренних цен (налоговые, амортизационные, транспортные и другие льготы, субсидии). Второй особенностью мировых цен является их множественность, то есть наличие нескольких рядов цен на один и тот же товар. Третьей особенностью мировых цен является их быстрое старение, отражающее сдвиги в конъюнктуре товарных рынков. Так, на подвижные биржевые товары цены в течение дня колеблются иногда в пределах 100% и более.	2	9
		Общий лекционный объем дисциплины	26	9

Таблица 2.4– Практические (или семинарские) занятия, их содержание и объем в часах

Номер темы	Номер занятия	Содержание занятий	Очная ФО	
			Объем	Семестр

	1	2	3	4
T.1	ПР.1	Тема 1. Понятие и сущность ценообразования	2	5
T.2	ПР.2-3	Тема 2. Цена как экономическая категория	4	5
T.3	ПР.4-5	Тема 3. Функции цены	4	5
T.4	ПР.6-7	Тема 4. Основные ценообразующие факторы	4	5
T.5	ПР.8-9	Тема 5. Система цен в народном хозяйстве	4	5
T.6	ПР.10	Тема 6. Регулирование цен на продукцию естественных монополий	2	5
T.7	ПР.11-12	Тема 7. Ценообразование в сельском хозяйстве и АПК	4	5
T.8	ПР.13	Тема 8. Ценообразование в нефтегазовом комплексе	2	5
T.9	ПР.14	Тема 9. Ценообразование в металлургическом комплексе	2	5
T.10	ПР.15	Тема 10. Ценообразование в машиностроительном комплексе	2	5
T.11	ПР.16	Тема 11. Ценообразование в торговле	2	5
T.12	ПР.17	Тема 12. Цены международной торговли	2	5
		Всего часов по дисциплине	34	5

Номер темы	Номер занятия	Содержание занятий	Очная ФО	
			Объем	Семестр
	1	2	3	4
T.1	ПР.1	Тема 1. Понятие и сущность ценообразования	2	9
T.2	ПР.2	Тема 2. Цена как экономическая категория	2	9
T.3	ПР.3,4	Тема 3. Функции цены	4	9
T.4	ПР.5,6	Тема 4. Основные ценообразующие факторы	4	9
T.5	ПР.7	Тема 5. Система цен в народном хозяйстве	2	9



T.6	ПР.8	Тема 6. Регулирование цен на продукцию естественных монополий	2	9
T.7	ПР.9	Тема 7. Ценообразование в сельском хозяйстве и АПК	2	9
T.8	ПР.10	Тема 8. Ценообразование в нефтегазовом комплексе	2	9
T.9	ПР.11	Тема 9. Ценообразование в металлургическом комплексе	2	9
T.10	ПР.12	Тема 10. Ценообразование в машиностроительном комплексе	2	9
T.11	ПР.13	Тема 11. Ценообразование в торговле	2	9
T.12	ПР.14	Тема 12. Цены международной торговли	2	9
		Всего часов по дисциплине	28	9

2.3 Распределение самостоятельной работы студентов

Распределение самостоятельной работы студентов ОФО представлено в виде таблицы 2.5.

СРС по дисциплине «Ценообразование» включает выполнение расчетной работы, подготовку к текущему контролю и к промежуточной аттестации (экзамен).

Таблица 2.5 – График недельной загрузки СРС студента ОФО
5 семестр

№ недели	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	Итого
Подготовка к лекциям		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1						12
Подготовка к практическим занятиям				1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1				12
Работа над индивидуальными заданиями (РГР)			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1						12
Подготовка к текущему контролю					1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		13
Подготовка к промежуточной аттестации (экзамен)						2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	27
Итого		4	4	4	4	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	7	5	49+27

2.4. Распределение интерактивных видов занятий

Очная форма обучения.

Объем интерактивных занятий – 26 часов (входит в лекционные и практические занятия).



Таблица 2.7 – Распределение интерактивных занятий студента ОФО (входят в лекционные и практические занятия)

5 семестр

№ недели	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	Всего
Лекции	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	10
Практические занятия	0	0	2	2	0	0	2	2	0	0	2	0	2	0	0	2	2	0	16
Всего	0	0	3	3	0	1	2	2	1	1	3	0	3	1	1	3	2	0	26

Характеристика интерактивных видов занятий

Интерактивные методы на лекциях:

Мини-лекция, Презентация с обсуждением, Обратная связь, Лекция с заранее запланированными ошибками.

Интерактивные методы на практических занятиях:

Работа в малых группах, коллективный (многостороннее взаимодействие в форме группового общения, в котором принимает участие каждый студент на практическом занятии); коллективно-групповой (работа малых групп соединяется с работой всех присутствующих на семинарском занятии).

Интерактивные методы в самостоятельной работе:

Метод проектов, Метод обучения в парах (спарринг-партнерство).

3. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Таблица 3.1 – Перечень вопросов и задач для видов контроля

Наименование темы	Перечень вопросов и задач	Формируемые индикаторы компетенции
Входной контроль (проводится на 1-2 неделях 5-го семестра в письменной форме по индивидуальным заданиям)	1. Что такое рынок? 2. Понятие амортизации? 3. Что такое налоги, виды налогов? 4. Что такое затраты? 5. Что такое прибыль? 6. Что такое деньги? 7. Каковы основные функции денег?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Текущий контроль (проводится на всех видах занятий и при проверке конспектов лекций, в письменной форме)	Перечень вопросов к текущему контролю: 1. Что такое цена? 2. Что такое ценообразование? 3. Задачи ценообразования? 4. Функции цены? 5. Этапы развития	ОПК-1.1; ОПК-1.2



	ценообразования? 6. Внешние ценообразующие факторы? 7. Внутренние ценообразующие факторы? 8. Виды цен? 9. Что такое регулируемые цены? 10. Какие цены международной торговли Вы знаете?	
Тема 1. Понятие и сущность ценообразования	1. Что такое ценообразование? 2. Каковы основные цели и задачи ценообразования? 3. В чем заключается роль ценообразования в социально-экономической политике? 4. В чем заключается значение ценообразования в рыночной экономике? 5. В чем заключается значение классификации этапов развития ценообразования? 6. Какие основные этапы развития ценообразования Вы знаете? 7. Что такое форма стоимости? 8. Какие формы стоимости Вы знаете?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Тема 2. Цена как экономическая категория	1. В чем заключается сущность цены как экономической категории? 2. Какие определения цены Вы знаете? 3. В чем заключается роль и значение цены в рыночной экономике? 4. Каким требованиям должна отвечать цена в условиях рынка?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Тема 3. Функции цены	1. Что такое функции цены? 2. Какие функции цены Вы знаете? 3. Что такое функция цены как мера стоимости? 4. Что такое стимулирующая функция цены? 5. Что такое распределительная функция цены? 6. Что такое балансирующая функция цены?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Тема 4. Основные ценообразующие факторы	1. Что такое ценообразующие факторы?	ОПК-1.1; ОПК-1.2



	2. Какие ценообразующие факторы Вы знаете? 3. В чем заключается роль себестоимости как ценообразующего фактора? 4. В чем заключается роль прибыли как ценообразующего фактора? 5. Что такое спрос? 6. Что такое предложение? 7. Что такое ценовая эластичность спроса? 8. Что такое ценовая эластичность предложения?	
Тема 5. Система цен в народном хозяйстве	1. Что такое система цен в народном хозяйстве? 2. Какие основные виды цен Вы знаете? 3. Что такое оптовые цены? 4. Что такое розничные цены? 5. Что такое свободные цены? 6. Что такое регулируемые цены? 7. Что такое закупочные цены? 8. Как формируются оптово-отпускные цены предприятия?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Тема 6. Регулирование цен на продукцию естественных монополий	1. Что такое естественные монополии? 2. Какие отрасли относятся к естественным монополиям? 3. Как осуществляется регулирование цен на продукцию естественных монополий?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Тема 7. Ценообразование в сельском хозяйстве и АПК	1. Какие особенности ценообразования в АПК Вы знаете? 2. Какие Вы знаете основные виды цен в АПК? 3. В чем заключается совершенствование ценообразования на продукцию АПК? 4. Какие особенности ценообразования в сельском хозяйстве Вы знаете? 5. Какие Вы знаете основные виды цен в сельском хозяйстве? 6. В чем заключается совершенствование ценообразования на продукцию сельского хозяйства?	ОПК-1.1; ОПК-1.2



Тема 8. Ценообразование в нефтегазовом комплексе	1. Какие особенности ценообразования в нефтегазовом комплексе Вы знаете? 2. Какие Вы знаете основные виды цен в нефтегазовом комплексе? 3. В чем заключается совершенствование ценообразования на продукцию нефтегазового комплекса?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Тема 9. Ценообразование в металлургическом комплексе	1. Какие особенности ценообразования в металлургическом комплексе Вы знаете? 2. Какие Вы знаете основные виды цен в металлургическом комплексе? 3. В чем заключается совершенствование ценообразования на продукцию металлургического комплекса?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Тема 10. Ценообразование в машиностроительном комплексе	1. Какие особенности ценообразования в машиностроительном комплексе Вы знаете? 2. Какие Вы знаете основные виды цен в машиностроительном комплексе? 3. В чем заключается совершенствование ценообразования на продукцию машиностроительного комплекса?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Тема 11. Ценообразование в торговле	1. Каковы особенности ценообразования в торговле? 2. Что такое издержки обращения? 3. Что такое торговая наценка?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Тема 12. Цены международной торговли	1. Что такое мировой рынок? 2. Какие цены международной торговли Вы знаете? 3. Что такое Инкотермс? 4. Что такое цена FAS? 5. Что такое цена FOB? 6. Что такое цена CIF?	ОПК-1.1; ОПК-1.2
Подготовка к промежуточной аттестации (проводится в виде экзамена в 5-м семестре)	Перечень вопросов к промежуточной аттестации (экзамен) 1. Федеральный закон Российской Федерации «О	ОПК-1.1; ОПК-1.2



	развитии сельского хозяйства» № 264-ФЗ от 29 декабря 2006 г. 2.Федеральный закон Российской Федерации «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 г. 3.Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. 4.Государственное регулирование и контроль за дисциплиной цен 5.Государственное регулирования цен на продукцию естественных монополий 6.Государственное регулирования цен на продукцию сельского хозяйства 7.Декларируемые цены 8.Демпинговые цены 9.Денежные агрегаты 10. Дефлятор ВВП 11. Документальное оформление процесса свободного ценообразования 12. Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию 13. Издержки производства 14. Индекс потребительских цен 15. Индикаторы инфляции 16. Инкотермс 17. Интервенционные цены 18. Калькуляция себестоимости продукции 19. Количество денег, необходимое для обращения 20. Контрактные цены 21. Либерализация цен и её социально-экономические последствия 22. Методика определения паритетной цены импорта 23. Методика определения			
© ГУЗ	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Стр. 58



	паритетной цены экспорта 24. Методика определения цены СИФ 25. Методика определения цены ФАС 26. Методика определения цены FOB 27. Методология формирования свободных цен на продукцию народного хозяйства 28. Мировые цены 29. Монопольные цены 30. Налог на прибыль 31. Олигополия 32. Оптовая цена предприятия 33. Оптовая цена промышленности 34. Оптовые цены 35. Основные этапы развития ценообразования 36. Основные концепции ценообразования 37. Основные принципы ценообразования в рыночной экономике 38. Основные стратегии ценообразования на предприятии 39. Основные ценообразующие факторы 40. Основные черты и диспропорции ценообразования в плановой экономике 41. Основные черты ценообразования в рыночной экономике 42. Особенности ценообразования в АПК 43. Особенности ценообразования в машиностроительном комплексе 44. Особенности ценообразования в металлургическом комплексе 45. Особенности ценообразования в транспортном комплексе 46. Особенности ценообразования на продукцию сельского хозяйства 47. Особенности ценообразования на продукцию			
© ГУЗ	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Стр. 59



	топливно-энергетического комплекса 48. Особенности ценообразования при выполнении государственных заказов 49. Отпускная цена предприятия 50. Паритетные цены импорта 51. Паритетные цены экспорта 52. Перекрестная эластичность спроса 53. Понятие естественной монополии 54. Понятие и сущность акциза 55. Понятие и сущность денег 56. Понятие и сущность денежной массы 57. Понятие и сущность издержек обращения 58. Понятие и сущность инфляции 59. Понятие и сущность монополистической конкуренции 60. Понятие и сущность НДС 61. Понятие и сущность норматива рентабельности 62. Понятие и сущность предложения 63. Понятие и сущность прибыли 64. Понятие и сущность рынка чистой конкуренции 65. Понятие и сущность спроса 66. Понятие и сущность ценовой эквивалентности 67. Понятие и сущность экстерналии 68. Пороговые цены и таможенные тарифы 69. Постоянные и переменные издержки 70. Предельные цены 71. Причины возникновения инфляции 72. Равновесная цена 73. Регулируемые цены 74. Рентабельность. Основные			
© ГУЗ	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Стр. 60



	методические подходы к ее определению 75. Розничные цены 76. Свободные цены 77. Система цен в народном хозяйстве 78. Система цен в сельском хозяйстве 79. Система цен в АПК 80. Сущность диспаритета цен между сельским хозяйством и промышленностью. Основные направления его преодоления 81. Тарифы на бытовые и коммунальные услуги 82. Тарифы на услуги транспорта 83. Типы инфляции 84. Торговая наценка 85. Фиксируемые цены 86. Функции денег. 87. Цели и задачи ценообразования 88. Цена и ее функции в рыночной экономике 89. Цена как экономическая категория 90. Ценовая политика предприятия 91. Ценообразование в зарубежных странах 92. Ценообразование в системе ВТО 93. Ценообразование в торговле 94. Ценообразование в условиях рынков совершенной и несовершенной конкуренции 95. Ценообразование с учетом типа рынка 96. Цены на продукцию строительства 97. Чистая монополия 98. Эластичность предложения 99. Эластичность спроса	
--	--	--

Таблица 3.2 - Методические указания, используемые при изучении дисциплины



№ п/п	Наименование указаний, пособий	Количество экземпляров
1	Ценообразование : метод. пособие для практ. занятий для студентов, обучающихся по направлению 38.03.02 "Менеджмент", профиль "Производственный менеджмент" / Гос. ун-т по землеустройству; Каф. экономики и организации с.-х. производства ; авт.-сост. А. Э. Сагайдак, А.А. Сагайдак. - М. : ГУЗ, 2020. - 32 с.	48
2	Ценообразование : учеб.-метод. пособие для выполнения расчетно-графической работы: для студентов, обучающихся по направлению 38.03.02 "Менеджмент": профиль "Производственный менеджмент" / Гос. ун-т по землеустройству; Каф. экономики и организации с.-х. производства ; авт.-сост. А. Э. Сагайдак, А.А. Сагайдак. - М. : ГУЗ, 2020. - 14 с.	47

3.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение обучающимся учебной дисциплины «Ценообразование» предполагает изучение материалов дисциплины на аудиторных занятиях и в ходе самостоятельной работы. Аудиторные занятия проходят в форме лекций, семинаров, практических занятий. Самостоятельная работа включает разнообразный комплекс видов и форм работы обучающихся.

Самостоятельная работа студентов (СРС) позволяет предметно выработать аналитические навыки, обеспечить понимание теории и юридической практики, более осознанно относиться к уровню своей профессиональной подготовки. СРС способствует развитию их мыслительной деятельности, обеспечивает усвоение определенного учебного материала и предоставляет необходимую подготовку для решения конкретных практических задач, входящих в их будущие профессиональные обязанности. СРС направлена на обеспечение индивидуализации при изучении курса, на развитие способностей и возможностей, на персонафикацию контроля за качеством обучения.

При подготовке к практическим занятиям, руководствуясь планом и списком рекомендуемой литературы, необходимо изучить тему так, чтобы по каждому из предложенных вопросов студент мог дать развернутый, обстоятельный ответ.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов включает:

- Работа над конспектом лекции
- Подготовка к практическому занятию
- Подготовка к практическому занятию с ИАМ
- Доработка конспекта лекции с применением учебника, методической литературы, дополнительной литературы



- Подбор, изучение, анализ и конспектирование рекомендованной литературы
- Самостоятельное изучение отдельных тем, параграфов
- Подготовка к текущему контролю.

Для успешного освоения учебной дисциплины и достижения поставленных целей необходимо внимательно ознакомиться настоящей рабочей программы учебной дисциплины. Ее может представить преподаватель на вводной лекции или самостоятельно обучающийся использует информацию на официальном Интернет-сайте Университета.

Следует обратить внимание на список основной и дополнительной литературы, которая имеется в электронной библиотечной системе Университет, на предлагаемые преподавателем ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Эта информация необходима для самостоятельной работы обучающегося.

Алгоритм деятельности преподавателя и студентов

Этапы деятельности	Содержание деятельности	
	Преподаватель	Студент
Подготовка: определение темы, цели и задач задания	Мотивирует, помогает студенту в постановке коммуникативных задач	Определяет и обсуждает с преподавателем актуальность проблемы; выдвигает совместно с преподавателем гипотезу исследования
Планирование: – определение источников, способов сбора, анализа информации, способов представления результатов; – установление критериев оценки результата и процесса	Корректирует в случае необходимости деятельность студента, предлагает идеи, высказывает предположения	Формулирует задачи и разрабатывает план действий; обсуждает с преподавателем методы исследования
Сбор информации: наблюдение, работа с справочной литературой, нормативно-правовой, учебной, научной и др.	Наблюдает за деятельностью студента, косвенно руководит его исследовательской деятельностью	Собирает и систематизирует информацию по теме
Анализ информации, формулирование выводов	Корректирует деятельность студента, наблюдает, советует	Анализирует собранную информацию
Оформление работы, подготовка к представлению	Консультирует в оформлении работы и презентации	Оформляет конечные результаты



Этапы деятельности	Содержание деятельности	
	Преподаватель	Студент
результатов		
Представление задания	Оценивает результаты, процесс исследования по заранее установленным критериям	Представляет результаты исследования по заданию в форме устного представления презентации
Подведение итогов, рефлексия и оценка	Оценивает усилия, использованные и неиспользованные возможности, творческий подход студента.	Участвует в коллективном обсуждении, определяет возможности для продолжения исследования

Методические рекомендации при работе над конспектом лекций

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Методические рекомендации студентам по самостоятельной работе над изучаемым материалом и при подготовке к практическим занятиям

Планы практических занятий, их тематика, рекомендуемая литература, цель и задачи ее изучения сообщаются преподавателем на вводных занятиях или в методических указаниях по данной дисциплине.

Прежде чем приступить к изучению темы, необходимо прокомментировать основные вопросы плана семинара. Такой подход преподавателя помогает студентам быстро находить нужный материал к каждому из вопросов, не задерживаясь на второстепенном.

Подготовка к практическому занятию включает 2 этапа:

1й – организационный;

2й - закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

- уяснение задания на самостоятельную работу;
- подбор рекомендованной литературы;
- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.



Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале занятия студенты под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные положения публичного выступления. В процессе творческого обсуждения и дискуссии вырабатываются умения и навыки использовать приобретенные знания для различного рода ораторской деятельности.

Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику и тем самым проникнуть в творческую лабораторию автора.

Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе.

Важно развивать у студентов умение сопоставлять источники, продумывать изучаемый материал.

Большое значение имеет совершенствование навыков конспектирования у студентов.

Преподаватель может рекомендовать студентам следующие основные формы записи: план (простой и развернутый), выписки, тезисы.

Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах.



План – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план может заменить конспект.

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов:

- План-конспект – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.
- Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.
- Свободный конспект – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.
- Тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

Ввиду трудоемкости подготовки к практическим занятиям преподавателю следует предложить студентам алгоритм действий, рекомендовать еще раз внимательно прочитать записи лекций и уже готовый конспект по теме занятия, тщательно продумать свое устное выступление.

На занятии каждый его участник должен быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Преподаватель следит, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускается и простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного. При этом студент может обращаться к записям конспекта и лекций, непосредственно к первоисточникам, использовать знание художественной литературы и искусства, факты и наблюдения современной жизни и т. д.

Вокруг такого выступления могут разгореться споры, дискуссии, к участию в которых должен стремиться каждый. Преподавателю необходимо внимательно и критически слушать, подмечать особенное в суждениях студентов, улавливать недостатки и ошибки, корректировать их знания, и, если нужно, выступить в роли рефери. При этом обратить внимание на то, что еще не было сказано, или поддержать и развить интересную мысль, высказанную выступающим студентом.

В заключение преподаватель, как руководитель, подводит итоги занятий. Он может (выборочно) проверить конспекты студентов и, если потребуется, внести в них исправления и дополнения.

Самостоятельная работа способствует сознательному усвоению, углублению и расширению теоретических знаний; формируются необходимые профессиональные умения и навыки и совершенствуются имеющиеся; происходит



более глубокое осмысление методов научного познания конкретной науки, овладение необходимыми умениями творческого познания.

Основными формами самостоятельной работы являются:

- конспектирование лекций и прочитанного источника;
- проработка материалов прослушанной лекции;
- самостоятельное изучение программных вопросов, указанных преподавателем на лекциях и выполнение домашних заданий;
- формулирование тезисов;
- составление аннотаций и написание рецензий;
- обзор и обобщение литературы по интересующему вопросу;
- изучение научной литературы;
- подготовка к семинарским занятиям, зачетам и экзаменам;
- подготовка и защита реферата, электронных презентаций.

Рекомендации по оцениванию устных ответов студентов на семинарских занятиях и выполнении практических заданий.

С целью контроля и подготовки студентов к изучению новой темы в начале каждого практического занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки:

- правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);
- полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
- сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
- логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);
- использование дополнительного материала (обязательное условие);
- рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов).

Оценка «5» ставится, если студент:

- 1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно.



Оценка «4» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «3» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «2» ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

Методические рекомендации по подготовке научных сообщений

Научное сообщение – творческая исследовательская работа, основанная, прежде всего, на изучении значительного количества научной и иной литературы по теме исследования. Другие методы исследования могут, конечно, применяться (и это должно поощряться), но достаточным является работа с литературными источниками и собственные размышления, связанные с темой.

Цель написания научного сообщения – привитие студенту навыков краткого и лаконичного представления собранных материалов и фактов в соответствии с требованиями, предъявляемыми к научным отчетам, обзорам и статьям.

При написании необходимо:

- изучить теоретическую литературу по предмету исследования;
- в развернутом виде представить историю и теорию вопроса;
- осветить основные положения темы сообщения;
- указать разные точки зрения на предмет исследования;
- обозначить свое видение проблемы изучения;
- сделать выводы по теме исследования;
- обозначить перспективу изучения проблемы;
- указать литературу по теме исследования;
- приложить глоссарий.

Подготовка сообщения подразумевает самостоятельное изучение студентом нескольких литературных источников (монографий, научных статей и т.д.) по определённой теме, не рассматриваемой подробно на лекции, систематизацию материала и краткое его изложение.

Работа должна быть графически и методически грамотно оформлена. При написании необходимо: а) отобрать учебную и научную литературу по вопросу исследования; б) составить план, в котором следует отразить: *введение*, в котором



ставится цель и задачи исследования; *историю и теорию вопроса* (которая может являться составной частью введения или представлять самостоятельную главу); *основную часть работы*; *заключение*, в котором подводятся итоги исследования, а также освещается перспектива дальнейшего изучения проблемы, темы, вопроса; *список литературы, Интернет-ресурсы, глоссарий*; *приложение* (таблицы, карты и др.) в) при описательном характере темы исследования необходимо осветить точки зрения на проблему ученых, выделить распространенный взгляд на существо проблемы, представить свою точку зрения.

Подготовка презентации по теме научного сообщения

Практические советы для создания эффективной структуры кадра и удобного восприятия при оформлении результатов работы в виде презентации:

- объекты, которые несут сравнительно самостоятельную, отличную от других информацию, следует графически разделить;
- объекты можно объединить, пользуясь единой формой, цветом, размером или заключением в рамку;
- при компоновке отдельных кадров необходимо следить, чтобы объекты располагались по всему полю кадра;
- главное содержание и компоненты кадра, расположенные в местах плохого восприятия, выделять эффективными способами: контрастный цвет; черная или цветная рамка; контрастный цвет, заключенный в черную рамку; увеличение размера объекта; не следует применять в кадре большое количество цветов, чтобы не создавать пестроты, которая утомляет зрение. Наименьшее утомление глаз вызывают желтый, желто-зеленый, зеленый и светлые ахроматические цвета. Если кадр рассматривается с близкого расстояния, цвета могут быть не очень насыщенными с примесью серого, а если кадр изучают с большого расстояния в пределах учебного кабинета, то необходимы яркие насыщенные тона; система окраски должна четко разграничивать отдельные части кадра.

Шкала оценивания презентации

Дескрипторы	Минимальный ответ	Изложенный, раскрытый ответ	Законченный, полный ответ	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных
© ГУЗ	Выпуск 1	Изменение 0	Экземпляр №1	Стр. 69



Дескрипторы	Минимальный ответ	Изложенный, раскрытый ответ	Законченный, полный ответ	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ
		1-2 профессиональных термина	профессиональных терминов	терминов
Оформление	Не использованы технологии Power Point . Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point). Отсутствуют ошибки в представляемой информации.
Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений	Нет ответов на вопросы
Итоговая оценка				

Дескрипторы для поэтапного оценивания сообщения

Уровень 5 – детерминирующая идея отражает глубокое понимание, содержание работы соответствует теме; работа оформлена с высоким качеством, оригинально.

Уровень 4 – основная идея содержательна; работа оформлена хорошо, традиционно.

Уровень 3 – идея ясна, но, возможно, шаблонна; работа оформлена некачественно, имеются методические и технические ошибки.

Уровень 2 – основная идея очевидна, но слишком проста или неоригинальна (вторична), методические и технические ошибки значительны.

Уровень 1 – основная идея поверхностна или заимствована; работа не обладает информационно-образовательными достоинствами.

Уровень 0 – основная идея отсутствует или о ней можно только догадываться.

Критерии и показатели при оценивании сообщения

Критерии	Показатели
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.
Степень	- соответствие плана теме сообщения;



Критерии	Показатели
раскрытия сущности проблемы	- соответствие содержания теме и плану сообщения; - 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.
Обоснованность выбора источников	- круг, полнота использования литературных источников по проблеме; - привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).
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.
Грамотность	- отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; - отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых; - литературный стиль.

Методические рекомендации по подготовке к круглым столам

Цель: обсуждение и обобщение дискуссионных вопросов;

развитие способностей анализировать мировоззренческие, научно, социально и лично значимые вопросы и проблемы.

Задачи:

- приобретение знаний;
- овладение навыками формирования и выражения собственного мнения,
- развитие способности всестороннего рассмотрения проблемы, толерантного отношения к другим точкам зрения,
- овладение культурой межличностного диалога в условиях дискуссий.

Участники круглого стола: для участия в круглом столе заранее выбираются восемь студентов, которые в парах готовят свои доклады для выступления по оговоренным с преподавателем темам. Оставшиеся члены группы изучают материалы, предложенные преподавателем для более глубокого ознакомления с



проблемой круглого стола. Число участников в среднем должно составлять 10-20 человек.

Организация работы круглого стола: тема и обсуждаемые вопросы (доклады) планируются и объявляются заранее и участников знакомят с ними до начала работы. Это дает возможность участникам подготовить аргументы, материалы для демонстрации, цифры и факты. Работу круглого стола организует ведущий. Участники круглого стола имеют право высказывать свою позицию по существу рассматриваемых вопросов, но не более чем в объёме 3 минут по каждому рассматриваемому вопросу. Ведущий круглого стола предлагает порядок хода обсуждения, объявляет вопросы для обсуждения, следит за порядком и соблюдением регламента. В случае необходимости, корректирует ход дискуссии.

Подготовка докладчиков:

- знакомство участников с сущностью, особенностями, правилами организации и проведения круглых столов;
- выбор темы для доклада;
- определение исходного тезиса и плана доклада;
- подбор, изучение и анализ основной литературы по выбранной проблеме;
- разработка основных понятий, аргументов, контраргументов;
- разработка презентации.

Подготовка участников: проработка специальной литературы, предложенной преподавателем.

Распределение времени: 5 мин. – вступительное слово ведущего 7 мин. – доклад 1 13 10 мин. – обсуждение 7 мин. – доклад 2 10 мин. – обсуждение 7 мин. – доклад 3 10 мин. – обсуждение 7 мин. – доклад 4 10 мин. – обсуждение 10 мин – подведение итогов

Рекомендуемые приемы для участников дискуссии, повышающие эффективность группового обсуждения:

- Уточняющие вопросы: побуждают четче оформлять и аргументировать мысли («Что вы имеете в виду, когда говорите, что...?», «Как вы докажете, что это верно?»).
- Перефразирование: повторение ведущим высказывания, чтобы стимулировать переосмысление и уточнение сказанного («Вы говорите, что...?», «Я так вас понял?»).
- Демонстрация непонимания – побуждение докладчика повторить, уточнить суждение («Я не совсем понимаю, что вы имеете в виду. Уточните, пожалуйста»).
- Альтернатива: предложение другой точки зрения, акцент на ином подходе к рассматриваемой проблеме. Рекомендации для участника дискуссии в изложении своей точки зрения:
 - Позиция (в чем заключается ваша точка зрения) «Я считаю, что...».
 - Обоснование (на чем вы основываетесь, довод в поддержку вашей позиции) – «...потому, что...».
 - Пример (факты, иллюстрирующие ваш довод) – «...например...».



• Следствие (вывод, что надо сделать, призыв к принятию вашей позиции) – «...поэтому...».

Подведение итогов круглого стола:

1. Напоминание целей и задач круглого стола.
2. Анализ итоговой расстановки участников встречи по точкам зрения на проблему.
3. Формирование общей позиции, к которой пришли или близки все участники встречи.
4. Ориентирование студентов на изучение вопросов, которые не нашли должного освещения на занятии.
5. Слова благодарности всем участникам.

Примерные вопросы для обсуждения результатов круглого стола с участниками:

- Чьи выступления вам понравились? Почему?
- Какие выступления запомнились больше всего? Чем?
- Чьи вопросы вызвали затруднение? Почему?
- Были ли отходы от основной темы, сужение темы? Почему?
- Как вы оцениваете общую культуру участников? В чем она проявилась?
- Что бы вы предложили по совершенствованию проведения круглых столов?
- Как вы оцениваете свое участие (умение слушать, выступать, сдерживать или проявлять эмоции, сопереживать и т.д.)?
- Достигнута ли главная цель круглого стола?

Критерии оценки докладчика: преподаватель или другие участники круглого стола (экспертный совет) оценивают докладчиков по 4-бальной системе согласно следующим критериям:

	Докладчик 1	Докладчик 2	...
Содержательность выступлений			
Содержательность ответов на вопросы			
Глубина и полнота рассмотрения темы			
Структурированность доклада			
Всестороннее рассмотрение проблемы			
Рациональность использования времени			
Культура общения			
Выразительность			



речи и лексическое богатство языка			
Манера вежливого обращения к собеседникам и умение уважительно отвечать им			
Свободное владение материалом, смежным с рассматриваемой темой			
Понятность презентационных материалов			
Сумма оценок:			

8 итоговых баллов выставляется студенту, если в сумме он получает более 45 игровых баллов;

7 итоговых баллов выставляется студенту, если в сумме он получает более 38, но менее 44 игровых балла;

6 итоговых баллов выставляется студенту, если в сумме он получает более 33, но менее 37 игровых баллов;

5 итоговых баллов выставляется студенту, если в сумме он получает более 25, но менее 32 игровых баллов.

4 и менее итоговых балла выставляется студенту, если в сумме он получает менее 25 игровых баллов.

Критерии оценки участника дискуссии: преподаватель или экспертный совет, составленный из других преподавателей кафедры, оценивают участников дискуссии по 5-бальной системе согласно следующим критериям:

– Определение собственной позиции в дискуссии либо формулирование существенного замечания.

– Использование доказательств, подтверждающих высказываний или представление информации, опирающейся на факты.

– Постановка уточняющего вопроса либо формулирование аналогии, либо выявление противоречия.

– Общая активность в дискуссии.

– Тактичность и владение культурой общения.

6 итоговых баллов выставляется студенту, если в сумме он получает 20 и более игровых баллов;

5 итоговых баллов выставляется студенту, если в сумме он получает более 15, но менее 20 игровых баллов;



4 итоговых балла выставляется студенту, если в сумме он получает более 10, но менее 14 игровых балла;

3 и менее итоговых баллов выставляется студенту, если в сумме он получает менее 9 игровых баллов.

В ходе подготовки к занятиям студент должен изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на практические занятия. Готовясь к докладу или научному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью. Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и ВКР.

Текущий и итоговый контроль успеваемости по дисциплине

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

3.2. Задания на самостоятельную работу

Задания на самостоятельную работу по теме 1

Цель: изучить понятие и сущность ценообразования

Содержание:

1. Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.
2. Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта
3. Подготовка презентации в MS Power Point
4. Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам
5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Роль и значение ценообразования в рыночной экономике».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Ориентировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 16-17, 23-24, 64. (берутся задания из раздела 3.4)

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные: 1,2,3; дополнительные: см. список



Задания на самостоятельную работу по теме 2

Цель: изучить цену как экономическую категорию

Содержание:

1. Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.
2. Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта
3. Подготовка презентации в MS Power Point
4. Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам
5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Требования к ценообразованию в условиях рынка».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Ориентировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 6, 12, 26-27, 60-66.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные: 1, 2, 3; дополнительные: см. список

Задания на самостоятельную работу по теме 3

Цель: изучить функции цены

Содержание:

1. Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.
2. Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта
3. Подготовка презентации в MS Power Point
4. Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам
5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Взаимодействие функций цены в современных условиях».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Ориентировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 39-42, 54, 56.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные: 1, 2, 3; дополнительные: см. список

Задания на самостоятельную работу по теме 4

Цель: изучить основные ценообразующие факторы

Содержание:

1. Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.
2. Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта
3. Подготовка презентации в MS Power Point
4. Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам



5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Факторы снижения себестоимости».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Ориентировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 8, 11, 25, 40-42, 61.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные:1,2,3; дополнительные: см. список

Задания на самостоятельную работу по теме 5

Цель: изучить систему цен в народном хозяйстве

Содержание:

1.Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.

2.Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта

3.Подготовка презентации в MS Power Point

4.Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам

5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Сущность пороговых цен в современных условиях».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Ориентировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 4-5, 10, 14-15, 19, 28, 44, 46, 49-50, 55, 57-59.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные:1,2,3; дополнительные: см. список

Задания на самостоятельную работу по теме 6

Цель: изучить регулирование цен на продукцию естественных монополий

Содержание:

1.Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.

2.Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта

3.Подготовка презентации в MS Power Point

4.Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам

5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Особенности регулирования цен на продукцию естественных монополий».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Ориентировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 1-3, 19, 31, 37, 47.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные:1,2,3; дополнительные: см. список

Задания на самостоятельную работу по теме 7



Цель: изучить ценообразование в сельском хозяйстве и АПК

Содержание:

1. Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.
2. Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта
3. Подготовка презентации в MS Power Point
4. Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам
5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Виды цен в АПК».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Ориентировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 7, 20-22, 29-30, 35, 38, 43, 45, 48.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные: 1, 2, 3; дополнительные: см. список

Задания на самостоятельную работу по теме 8

Цель: изучить ценообразование в нефтегазовом комплексе

Содержание:

1. Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.
2. Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта
3. Подготовка презентации в MS Power Point
4. Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам
5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Нефтегазовый комплекс в современных условиях».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Ориентировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 32, 43-47.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные: 1, 2, 3; дополнительные: см. список

Задания на самостоятельную работу по теме 9

Цель: изучить ценообразование в металлургическом комплексе

Содержание:

1. Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.
2. Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта
3. Подготовка презентации в MS Power Point
4. Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам
5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Металлургический комплекс в современных условиях».



Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Оrientировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 33, 43-47.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные:1,2,3; дополнительные: см. список

Задания на самостоятельную работу по теме 10

Цель: изучить ценообразование в машиностроительном комплексе

Содержание:

1.Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.

2.Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта

3.Подготовка презентации в MS Power Point

4.Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам

5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Машиностроительный комплекс в современных условиях».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Оrientировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 34, 36, 43-47.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные:1,2,3; дополнительные: см. список

Задания на самостоятельную работу по теме 11

Цель: изучить ценообразование в торговле

Содержание:

1.Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.

2.Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта

3.Подготовка презентации в MS Power Point

4.Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам

5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Ценообразование в торговле: современные аспекты».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Оrientировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 39, 43-47, 63.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные:1,2,3; дополнительные: см. список

Задания на самостоятельную работу по теме 12

Цель: изучить цены международной торговли

Содержание:



1. Решение задач, тестов, ответы на контрольные вопросы.
2. Проработка конспектов лекций, обязательной и дополнительной литературы с составлением конспекта
3. Подготовка презентации в MS Power Point
4. Изучение материалов лекций, подготовка к семинарам
5. Конспектирование, изучение рекомендуемой литературы, подготовка письменного сообщения по вопросу «Цены международной торговли: современные тенденции».

Срок выполнения: к экзаменационной сессии.

Ориентировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Задания: 9, 51-53, 67.

Отчетность: конспект лекций.

Метод оценки: пятибалльная.

Источники: обязательные: 1, 2, 3; дополнительные: см. список

3.3 Оценка самостоятельной работы студентов бакалавриата (СРС)

Контроль самостоятельной работы (КСР) – вид контактной внеаудиторной работы обучающихся по образовательной программе. КСР осуществляется преподавателем по результатам отчетов студентов. Оценка КСР выставляется по пятибалльной системе в отдельную ведомость и учитывается при аттестации студентов по дисциплине в период зачетно-экзаменационной сессии.

3.4 Задания для самостоятельной работы

Вопросы для опроса

Цель опроса – выяснить объем знаний студентов по изученному разделу дисциплины.

Проверяемые компетенции:

Код и наименование общепрофессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения общепрофессиональной компетенции
ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1.1 Способен использовать основы экономических, организационных и управленческих теорий для успешного выполнения профессиональной деятельности ОПК-1.2 Способен формулировать и выполнять профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической, организационной и управленческой наук

1. Государственное регулирование и контроль за дисциплиной цен.
2. Государственное регулирования цен на продукцию естественных монополий.
3. Государственное регулирования цен на продукцию сельского хозяйства.



4. Декларируемые цены.
5. Демпинговые цены.
6. Денежные агрегаты.
7. Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию.
8. Издержки производства.
9. Инкотермс.
10. Интервенционные цены.
11. Калькуляция себестоимости продукции.
12. Либерализация цен и её социально-экономические последствия.
13. Мировые цены.
14. Оптовая цена предприятия.
15. Оптовая цена промышленности.
16. Основные этапы развития ценообразования.
17. Основные стратегии ценообразования на предприятии.
18. Особенности ценообразования при выполнении государственных заказов.
19. Система цен в народном хозяйстве.
20. Система цен в сельском хозяйстве.
21. Система цен в АПК.
22. Сущность диспаритета цен между сельским хозяйством и промышленностью. Основные направления его преодоления.
23. Типы инфляции.
24. Ценообразование с учетом типа рынка.
25. Эластичность спроса и предложения.
26. Цена как основной регулятор воспроизводственного процесса в народном хозяйстве.
27. Цена как экономическая категория и ее функции в рыночной экономике.
28. Система цен в народном хозяйстве.
29. Ценообразование на продукцию растениеводства.
30. Ценообразование на продукцию животноводства.
31. Регулирование цен на продукцию естественных монополий.
32. Ценообразование в топливно-энергетическом комплексе.
33. Ценообразование в металлургическом комплексе.
34. Ценообразование в машиностроительном комплексе.
35. Ценообразование в АПК.
36. Ценообразование в транспортном комплексе.
37. Государственное регулирование и контроль над ценами.
38. Особенности ценообразования на продукцию сельского хозяйства.
39. Ценовой мониторинг и его значение в развитии рыночных отношений.
40. Инфляция и ее влияние на ценообразование в российской экономике.
41. Прибыль и затраты как основные составляющие цены.
42. Основные ценообразующие факторы.



43. Федеральный закон Российской Федерации «О развитии сельского хозяйства» № 264-ФЗ от 29 декабря 2006 г.
44. Федеральный закон Российской Федерации «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 г.
45. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.
46. Государственное регулирование и контроль за дисциплиной цен
47. Государственное регулирования цен на продукцию естественных монополий
48. Государственное регулирования цен на продукцию сельского хозяйства
49. Методика определения паритетной цены импорта
50. Методика определения паритетной цены экспорта
51. Методика определения цены СИФ
52. Методика определения цены ФАС
53. Методика определения цены ФОБ
54. Монопольные цены
55. Налог на прибыль
56. Олигополия
57. Оптовая цена предприятия
58. Оптовая цена промышленности
59. Оптовые цены
60. Основные этапы развития ценообразования
61. Основные ценообразующие факторы
62. Основные черты и диспропорции ценообразования в плановой экономике
63. Торговая наценка
64. Цели и задачи ценообразования
65. Цена как экономическая категория
66. Ценовая политика предприятия
67. Ценообразование в зарубежных странах

Критерии и шкала оценивания опроса

- оценка «отлично» выставляется студенту, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по теме, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Знание по предмету демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа;



- оценка «хорошо» - дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком. Могут быть допущены 2-3 неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.

- оценка «удовлетворительно» дан неполный ответ на поставленный вопрос, не показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ структурирован не четко, нелогичен. Допущены неточности или значительные ошибки.

- оценка «неудовлетворительно» - ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь обсуждаемого вопроса с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента

или

Ответ на вопрос полностью отсутствует

или

Отказ от ответа

3.5 Задачи

Проверяемые компетенции:

Код и наименование общепрофессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения общепрофессиональной компетенции
ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1.1 Способен использовать основы экономических, организационных и управленческих теорий для успешного выполнения профессиональной деятельности ОПК-1.2 Способен формулировать и выполнять профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической, организационной и управленческой наук

Задача 1. Себестоимость выпуска товара составляет 1000 руб. за единицу. Минимальная приемлемая для производителя рентабельность составляет 35%. Акциз 25%. Определить минимальную приемлемую отпускную цену.

Задача 2. Себестоимость составляет 10000 руб. Свободная отпускная цена с НДС составляет 12000 руб. Представьте полную структуру свободной отпускной цены.

Задача 3. Себестоимость составляет 400 руб. Свободная отпускная цена с НДС составляет 700 руб. Акциз 15%. Какова структура отпускной цены?

Задача 4. Предельная торговая надбавка для данного товара 20%. Каков удельный вес торговой скидки в розничной цене?

Задача 5. Себестоимость равна 1000 руб. Приемлемая рентабельность



составляет 50%. Максимально возможный уровень розничной цены с НДС составляет 2000 руб. Каков процент торговой скидки и торговой надбавки?

Задача 6. Себестоимость равна 2000 руб. Приемлемая для производителя рентабельность составляет 35%. Акциз 10%. Торговая надбавка 15%. Рассчитайте уровень розничной цены.

Задача 7. Себестоимость продовольственного товара равна 100 руб. Приемлемая рентабельность составляет 25 %. Рассчитайте оптово-отпускную цену предприятия.

Задача 8. Продукция перерабатывающего предприятия реализуется по свободной отпускной цене 10000 руб. с учётом НДС. Себестоимость равна 5000 руб. Изменится ли прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел рентабельности 15%. Если изменится, то насколько?

Задача 9. Выручка от реализации промышленной продукции составляет 13000 руб без НДС. Акциз составляет 15 %. Себестоимость равна 10000 руб. Рассчитайте рентабельность.

Задача 10. Себестоимость равна 300 руб. Приемлемая для производителя рентабельность 30%. Ставка акциза 10%. Представьте полную структуру отпускной цены.

Задача 11. Цена закупки равна 8100 руб. Издержки обращения 5000 руб. Минимальна приемлемая рентабельность 35%. Максимально возможная цена реализации 21180 руб. Имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью?

Задача 12. Себестоимость равна 1200 руб. Приемлемая рентабельность 23%. Акциз 20%. Устроит ли Вас отпускная цена с НДС в размере 3000 руб.?

Задача 13. Себестоимость равна 1500 руб. Акциз 35%. Возможный уровень отпускной цены 12000 руб. Какова рентабельность данного вида продукции?

Задача 14. Выручка торговой организации, реализующей продовольственные товары, равняется 5 млн. руб, себестоимость реализованной продукции 2 млн.руб. Рассчитать рентабельность торговой организации.

Задача 15. Расставьте следующие виды цен по принципу увеличения расходов в их составе: FOB, EXW, SIF, SFR, DDP, FAS, DPU, FCA, CPT

Задача 16. Себестоимость равна 10000 руб. Акциз составляет 25%. Свободная розничная цена составляет 24000 руб. Торговая надбавка – 35%. Представьте структуру цены закупки и свободной розничной цены.

Задача 17. Цена закупки составляет 1800 руб. Каков предельно допустимый процент надбавки и скидки в пользу торгового посредника, если максимально возможная розничная цена 2100 руб.?

Задача 18. Цена изготовителя за одно изделие составляет 15000 руб. Каков минимально возможный уровень розничной цены, если производитель реализует свою продукцию без услуг торговой организации?

Задача 19. Цена изготовителя за одно изделие составляет 14000 руб. Каков минимально возможный уровень розничной цены, если производитель реализует



свою продукцию с помощью торговой организации, где торговая надбавка составляет 35%?

Задача 20. Какова структура отпускной цены, если её уровень с НДС (18%) равен 13540 руб. Себестоимость составляет 11230 руб.

Задача 21. Какова рентабельность продукции, если отпускная цена без НДС равна 14500 руб. Ставка НДС максимальная. Себестоимость 10300 руб.

Задача 22. Какова минимальная приемлемая отпускная цена единицы товара, если себестоимость 100 единиц составляет 100000 руб. Минимальная приемлемая для производителя рентабельность составляет 15% . Акциз равен 20%

Задача 23. Какова полная структура свободной отпускной цены, если без НДС она составляет 3120 руб. Акциз 25%. Себестоимость 1100 руб.

Задача 24. Каков процент торговой надбавки, если предельная торговая скидка для данного товара 20%?

Задача 25. Какова будет минимальная приемлемая розничная цена единицы товара при условии, что себестоимость партии (10000 шт.) составляет 3480 тыс. руб. Рентабельность 10%. Акциз 25%.

Критерии и шкала оценивания:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если задача решена полностью в соответствии с алгоритмом, сделан анализ полученного решения, и сделаны выводы о целесообразности использования модели в практике.

Оценка «хорошо» -выставляется студенту, если задача решена полностью в соответствии с алгоритмом, анализ полученного решения

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если задача решена не полностью, но в соответствии с алгоритмом

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если задача не решена. Оценка выставляется в журнале посещаемости студентов

3.6 Тесты

Целью тестирования является закрепление, углубление и систематизация знаний студентов, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы; проведение тестирования позволяет ускорить контроль за усвоением знаний и объективизировать процедуру оценки знаний студента.

Проверяемые компетенции:

Код и наименование общепрофессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения общепрофессиональной компетенции
---	--



ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1.1 Способен использовать основы экономических, организационных и управленческих теорий для успешного выполнения профессиональной деятельности ОПК-1.2 Способен формулировать и выполнять профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической, организационной и управленческой наук
--	---

Тест 1. Себестоимость выпуска товара составляет 100 руб. за единицу. Минимальная приемлемая для производителя рентабельность составляет 30%. Акциз 20%. Определить минимальную приемлемую отпускную цену.

- а) 184,80;
- б) 156,00;
- в) 205,18;
- г) 196,43.

Тест 2. Себестоимость составляет 100 руб. Свободная отпускная цена с НДС (20%) составляет 200 руб. Представьте полную структуру свободной отпускной цены.

- а) $100\% = 50\% + 40\% + 10\%$;
- б) $100\% = 50\% + 32\% + 18\%$;
- в) $100\% = 60\% + 30\% + 10\%$;
- г) $100\% = 70\% + 30\%$.

Тест 3. Себестоимость составляет 400 руб. Свободная отпускная цена с НДС составляет 700 руб. Акциз 15%. Какова структура отпускной цены?

- а) $100\% = 25,0\% + 25,0\% + 25,0\% + 25,0\%$;
- б) $100\% = 67,1\% + 10,5\% + 11,1\% + 15,3\%$;
- в) $100\% = 57,1\% + 26,5\% + 11,1\% + 5,3\%$.
- г) $100\% = 57,1\% + 16,5\% + 11,1\% + 15,3\%$.

Тест 4. Предельная торговая надбавка для данного товара 20%. Каков удельный вес торговой скидки в розничной цене?

- а) 20%;
- б) 25%;
- в) 10%;
- г) 15%.

Тест 5. Себестоимость равна 100 руб. Приемлемая рентабельность составляет 30%. Максимально возможный уровень розничной цены с НДС (20%) составляет 200 руб. Каков процент торговой скидки и торговой надбавки?

- а) $ТС = 25,6\%$, $ТН = 40,7\%$;
- б) $ТС = 23,3\%$, $ТН = 30,4\%$;
- в) $ТС = 60,0\%$, $ТН = 10,1\%$;
- г) $ТС = 12,7\%$, $ТН = 26,8\%$.

Тест 6. Себестоимость равна 200 руб. Приемлемая для производителя рентабельность составляет 30%. Акциз 30%. Торговая надбавка 25%. Рассчитайте уровень розничной цены.

- а) 498,55 руб;



- б) 245,98 руб;
- в) 127,18 руб;
- г) 879,24 руб.

Тест 7. Себестоимость равна 100 руб. Приемлемая рентабельность составляет 20%. НДС 18%. Рассчитайте цену для наличной формы расчёта.

- а) 198,23 руб;
- б) 141,60 руб;
- в) 218,36 руб;
- г) 324,78 руб.

Тест 8. Продукция реализуется по свободной отпускной цене 100 руб. с учётом НДС (20%). Себестоимость 50 руб. Изменится ли прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел рентабельности 15%. Если изменится, то насколько?

- а) - 27,20 руб (78,3%);
- б) - 19,98 руб (52,4%);
- в) 32,43 руб (73,2%);
- г) 45,21 руб (80,4%).

Тест 9. Выручка от реализации продукции составляет 130 руб. Себестоимость равна 100 руб. Рассчитайте рентабельность.

- а) 30%;
- б) 50%;
- в) 29%;
- г) 16%.

Тест 10. Себестоимость равна 300 руб. Приемлемая для производителя рентабельность 30%. Ставка акциза 10%. Представьте полную структуру отпускной цены.

- а) $100\% = 59,3\% + 17,8\% + 7,7\% + 15,2\%$;
- б) $100\% = 60,0\% + 20,0\% + 10,0\% + 10,0\%$;
- в) $100\% = 70,0\% + 18,0\% + 8,0\% + 14,0\%$;
- г) $100\% = 61,6\% + 14,4\% + 7,5\% + 16,5\%$.

Тест 11. Цена закупки равна 100 руб. Издержки обращения 50 руб. Минимальна приемлемая рентабельность 20%. Максимально возможная цена реализации 180 руб. Имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью?

- а) да;
- б) нет.

Тест 12. Себестоимость равна 200 руб. Приемлемая рентабельность 30%. НДС 20%. Акциз 10%. Устроит ли Вас отпускная цена с НДС в размере 300 руб.?

- а) 298,59 руб;
- б) 131,14 руб;
- в) 118,66 руб;
- г) 337,48 руб.



Тест 13. Себестоимость равна 500 руб. НДС 20%. Акциз 30%. Возможный уровень отпускной цены 1200 руб. Какова рентабельность данного вида продукции?

- а) 39,7%;
- б) 56,5%;
- в) 29,3%;
- г) 11,6%.

Тест 14. Предельная торговая скидка для данного товара равна 20%. Определите, какой удельный вес может иметь торговая надбавка.

- а) 38%;
- б) 52%;
- в) 49%;
- г) 25%.

Тест 15. Расставьте следующие виды цен по принципу увеличения расходов в их составе: FOB, EXW, SIF, DDP, FAS.

- а) EXW, FAS, FOB, SIF, DDP;
- б) FAS, FOB, SIF, EXW, DDP;
- в) DDP, EXW, FAS, SIF, EXW;
- г) FOB, SIF, FAS, DDP, EXW.

Тест 16. Себестоимость равна 100 руб. Акциз составляет 15%. Свободная розничная цена составляет 400 руб. Торговая надбавка – 25%. Представьте структуру свободной розничной цены.

- а) $100\% = 25,0\% + 34,0\% + 8,8\% + 12,2\% + 20,0\%$;
- б) $100\% = 35,0\% + 24,0\% + 9,8\% + 11,2\% + 20,0\%$;
- в) $100\% = 23,0\% + 34,0\% + 8,8\% + 12,2\% + 18,0\%$;
- г) $100\% = 25,0\% + 34,0\% + 8,8\% + 10,2\% + 22,0\%$.

Тест 17. Цена закупки составляет 800 руб. Каков предельно допустимый процент надбавки, если максимально возможная розничная цена 1000 руб.?

- а) 25%;
- б) 21%;
- в) 33%;
- г) 42%.

Тест 18. Цена изготовителя за одно изделие составляет 500 руб. Каков минимально возможный уровень розничной цены, если производитель реализует свою продукцию без услуг торговой организации?

- а) 590,00 руб;
- б) 631,16 руб;
- в) 346,67 руб;
- г) 237,22 руб.

Тест 19. Цена изготовителя за одно изделие составляет 400 руб. Каков минимально возможный уровень розничной цены, если производитель реализует свою продукцию с помощью торговой организации, где торговая надбавка составляет 25%?



- а) 595,00 руб;
- б) 631,16 руб;
- в) 377,43 руб;
- г) 590,00 руб.

Тест 20. Какова структура отпускной цены, если её уровень с НДС (20%) равен 354 руб. Себестоимость составляет 230 руб.

- а) $65\% + 20\% + 15\%$;
- б) $55\% + 25\% + 15\%$;
- в) $75\% + 20\% + 5\%$;
- г) $50\% + 20\% + 30\%$.

Тест 21. Какова рентабельность продукции, если отпускная цена без НДС равна 450 руб. Ставка НДС максимальная. Себестоимость 300 руб.

- а) 48%;
- б) 50%;
- в) 69%;
- г) 15%.

Тест 22. Какова минимальная приемлемая отпускная цена единицы товара, если себестоимость 100 единиц составляет 10000 руб. Минимальная приемлемая для производителя рентабельность составляет 50%

- а) 177,00 руб;
- б) 231,56 руб;
- в) 177,43 руб;
- г) 390,00 руб.

Тест 23. Какова полная структура свободной отпускной цены, если без НДС она составляет 312 руб. Акциз 30%. Себестоимость 110 руб.

- а) $100\% = 30\% + 35\% + 20\% + 15\%$;
- б) $100\% = 50\% + 25\% + 10\% + 15\%$;
- в) $100\% = 30\% + 45\% + 20\% + 5\%$;
- г) $100\% = 10\% + 55\% + 20\% + 15\%$.

Тест 24. Каков процент торговой надбавки, если предельная торговая скидка для данного товара 20%?

- а) 18%;
- б) 53%;
- в) 79%;
- г) 25%.

Тест 25. Какова будет минимальная приемлемая розничная цена единицы товара при условии, что себестоимость партии (1000 шт.) составляет 348 тыс. руб. Рентабельность 30%. Акциз 15%.

- а) 614,00 руб;
- б) 531,51 руб;
- в) 197,45 руб;
- г) 395,23 руб.



Тест 26. Расставьте следующие виды цен по принципу уменьшения расходов в их составе: SIF, EXW, FOB, DDP, FAS.

- а) DDP, SIF, FOB, FAS, EXW;
- б) FOB, FAS, SIF, EXW, DDP;
- в) DDP, EXW, FAS, SIF, EXW;
- г) FAS, SIF, FOB, DDP, EXW.

Тест 27. Отпускная цена с НДС (18%) составляет 156 руб. Себестоимость 96 руб. Изменится ли прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел рентабельности 20%. Если изменится, то насколько?

- а) 17,00 руб;
- б) 31,91 руб;
- в) 17,45 руб;
- г) 2,23 руб.

Тест 28. Цена закупки равна 143 руб. Издержки обращения 24 руб. Максимально возможная цена реализации 180 руб. Имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью, если минимальная приемлемая рентабельность 30%?

- а) 8%;
- б) 54%;
- в) 9%;
- г) 15%.

Тест 29. Назовите тип инфляции, если индекс потребительских цен составляет 101,2.

- а) галопирующая;
- б) гиперинфляция;
- в) ползучая.

Тест 30. Себестоимость выпуска партии товара (100 шт.) равна 28 тыс. руб. Приемлемая рентабельность составляет 30%. Максимально возможный уровень розничной цены одной единицы составляет 482 руб. Каков процент торговой скидки?

- а) 11%;
- б) 14%;
- в) 19%;
- г) 15%.

Тест 31. Себестоимость выпуска партии товара (100 шт.) равна 19,8 тыс. руб. Отпускная цена единицы товара без НДС составляет 374 руб. Акциз 30%. Рентабельно ли производство, при условии, что минимальная приемлемая рентабельность составляет 25%?

- а) 45,3%;
- б) 14,2%;
- в) 19,1%;
- г) 12,6%.



Тест 32. Розничная цена единицы товара с НДС равна 558 руб. Торговая надбавка составляет 25%. Ставка акциза – 30%. Определить сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.

- а) 87,30 руб;
- б) 31,56 руб;
- в) 17,43 руб;
- г) 90,00 руб.

Тест 33. Себестоимость равна 115 руб. Приемлемая рентабельность составляет 25%. Рассчитайте структуру отпускной цены с НДС (20%).

- а) $100\% = 67,8\% + 17\% + 15,2\%$;
- б) $100\% = 77,8\% + 17\% + 5,2\%$;
- в) $100\% = 87,8\% + 7\% + 5,2\%$;
- г) $100\% = 57,8\% + 27\% + 15,2\%$.

Тест 34. Розничная цена единицы товара составляет 173 руб. Рентабельность 20%. Акциз 30%. Найти себестоимость и представить структуру розничной цены.

- а) $100\% = 54,3\% + 10,9\% + 19,5\% + 15,3\%$;
- б) $100\% = 70,0\% + 17,0\% + 13,0\%$;
- в) $100\% = 29,9\% + 30,1\% + 40,0\%$;
- г) $100\% = 77,2\% + 29,8\% + 3,0\%$.

Тест 35. Себестоимость равна 440 руб. Рентабельность 30%. Акциз 10%. Устроит ли Вас отпускная цена с НДС в размере 740 руб.?

- а) 314,23 руб;
- б) 231,59 руб;
- в) 697,19 руб;
- г) 742,50 руб.

Критерии и шкала оценки тестовых заданий

Критерии оценивания: Уровень овладения компетенциями в т.ч. - Полнота знаний теоретического контролируемого материала. - Количество правильных ответов.	Кол. правильных ответов, обеспечивающих получение:			
	Зачета	Оценки за экзамен или дифференцированный зачет		
		удовлетворительно	хорошо	отлично
Оцениваемый показатель	От 55% и выше правильных ответов	55% и более правильных ответов	70% и более правильных ответов	85% и более правильных ответов
Количество тестовых				



заданий:				
15	8	От 8 до 11	От 11 до 13	13 и более
20	11	От 11 до 14	От 14 до 17	17 и более
25	13	От 13 до 18	От 18 до 21	21 и более
26	14	От 14 до 18	От 18 до 22	22 и более
30	16	От 16 до 21	От 21 до 26	26 и более
40	22	От 22 до 28	От 28 до 34	34 и более

3.7. Задания для подготовки к занятиям семинарского типа

Занятия семинарского типа для студентов очной формы обучения

Тема 1. Понятие и сущность ценообразования

Цель и задачи: изучить понятие, сущность и особенности ценообразования, роль ценообразования в современных условиях

Вопросы для обсуждения:

1. Цели и задачи ценообразования.
2. Теоретические подходы к цене и ценообразованию.
3. Классификации этапов развития ценообразования.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 16-17, 23-24, 64 (берутся задания из раздела 3.4).

Источники: обязательные: 1,2,3; дополнительные: см. список

Тема 2. Цена как экономическая категория

Цель и задачи: изучить сущность цены как экономической категории

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности цены как экономической категории.
2. Подходы к определению цены.
3. Роль и значение цены в рыночной экономике.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 6, 12, 26-27, 60-66.

Источники: обязательные: 1,2,3; дополнительные: см. список

Тема 3. Функции цены

Цель и задачи: изучить различные функции цены

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие функций цены.
2. Функция цены как мера стоимости.
3. Стимулирующая, балансирующая и распределительная функции цены.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 39-42, 54, 56.

Источники: обязательные: 1,2,3; дополнительные: см. список

Тема 4. Основные ценообразующие факторы



Цель и задачи: изучить понятие, сущность и особенности ценообразующих факторов

Вопросы для обсуждения:

1. Совокупность факторов, влияющих на цену.
2. Взаимодействие цены и спроса.
3. Взаимодействие цены и предложения.
4. Цены и инфляция.
5. Налоги как фактор ценообразования.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 8, 11, 25, 40-42, 61.

Источники: обязательные: 1,2,3; дополнительные: см. список

Тема 5. Система цен в народном хозяйстве

Цель и задачи: изучить систему цен в народном хозяйстве

Вопросы для обсуждения:

1. Основные виды цен и их характеристика.
2. Классификация цен и их виды.
3. Скидки и надбавки в системе цен.
4. Основные виды цен государственных контрактов.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 4-5, 10, 14-15, 19, 28, 44, 46, 49-50, 55, 57-59.

Источники: обязательные: 1,2,3; дополнительные: см. список

Тема 6. Регулирование цен на продукцию естественных монополий

Цель и задачи: изучить особенности регулирования цен на продукцию естественных монополий

Вопросы для обсуждения:

1. Методы государственного регулирования цен на продукцию естественных монополий.
2. Основные направления и методы государственного регулирования цен и контроля за ценами..
3. Опыт ценообразования и ценового регулирования в промышленно развитых странах.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 1-3, 19, 31, 37, 47.

Источники: обязательные: 1,2,3; дополнительные: см. список

Тема 7. Ценообразование в сельском хозяйстве и АПК

Цель и задачи: изучить особенности ценообразования в сельском хозяйстве и АПК

Вопросы для обсуждения:

1. Основы ценообразования на ресурсы, используемые в сельском хозяйстве.
2. Свободные и гарантированные цены на продукцию сельского хозяйства.



3. Цены во взаимоотношениях сельского хозяйства со сферой перерабатывающей промышленности.

4. Сущность ценового паритета между сельским хозяйством и ресурсопроизводящими отраслями АПК.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 7, 20-22, 29-30, 35, 38, 43, 45, 48.

Источники: обязательные: 1, 2, 3; дополнительные: см. список

Тема 8. Ценообразование в нефтегазовом комплексе

Цель и задачи: изучить процесс ценообразования в нефтегазовом комплексе

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности ценообразования в нефтегазовом комплексе.
2. Основные виды цен в нефтегазовом комплексе.
3. Совершенствование ценообразования на продукцию нефтегазового комплекса.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 32, 43-47.

Источники: обязательные: 1, 2, 3; дополнительные: см. список

Тема 9. Ценообразование в металлургическом комплексе

Цель и задачи: изучить процесс ценообразования в металлургическом комплексе

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности ценообразования на продукцию металлургического комплекса.
2. Основные виды цен в металлургическом комплексе.
3. Совершенствование ценообразования на продукцию металлургического комплекса.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 33, 43-47.

Источники: обязательные: 1, 2, 3; дополнительные: см. список

Тема 10. Ценообразование в машиностроительном комплексе

Цель и задачи: изучить процесс ценообразования в машиностроительном комплексе

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности ценообразования в машиностроительном комплексе.
2. Основные виды цен в машиностроительном комплексе.
3. Совершенствование ценообразования на продукцию машиностроительного комплекса.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 34, 36, 43-47.



Источники: обязательные: 1,2,3; дополнительные: см. список

Тема 11. Ценообразование в торговле

Цель и задачи: изучить процесс ценообразования в торговле

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности ценообразования в торговле.
2. Основные виды цен в торговле.
3. Совершенствование ценообразования в торговле.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние ценообразования в торговле».

Задания: 39, 43-47, 63.

Источники: обязательные: 1,2,3; дополнительные: см. список

Тема 12. Цены международной торговли

Цель и задачи: изучить процессы формирования цен международной торговли

Вопросы для обсуждения:

1. Основы ценообразования на мировом рынке.
2. Цены мирового рынка.
3. Система скидок и надбавок в мировой торговле.
4. Ценовые поправки при формировании цены международного контракта.
5. Соотношение мировых и внутренних цен.

Задания для самостоятельной работы: подготовка письменного сообщения по вопросу «Современное состояние процесса ценообразования».

Задания: 9, 51-53, 67.

Источники: обязательные: 1,2,3; дополнительные: см. список.

3.8 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений, навыков, характеризующая этапы формирования компетенций по дисциплине «Ценообразование» проводится в форме текущей, рубежной и итоговой (промежуточной) аттестации.

Контроль текущей успеваемости обучающихся – текущая аттестация – проводится в ходе семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний; формирования у них умений и навыков; своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке студентов и принятия необходимых мер по ее корректировке; совершенствованию методики обучения; организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

К контролю текущей успеваемости относятся проверка знаний, умений и навыков обучающихся:

- на занятиях (опрос, круглый стол, дискуссии, задачи, тесты);
- по результатам выполнения индивидуальных заданий (реферат, презентация);
- по результатам проверки качества конспектов лекций и иных материалов;



▪ по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя, проводимой в часы самоподготовки, по имеющимся задолженностям.

Контроль за выполнением студентами каждого вида работ может осуществляться поэтапно и служит основанием для предварительной и рубежной аттестации по дисциплине.

Рубежная аттестация обучающихся проводится преподавателем в целях подведения промежуточных итогов текущей успеваемости студентов, анализа состояния учебной работы, выявления неуспевающих, ликвидации задолженностей.

К рубежному контролю относятся проверка знаний, умений и навыков обучающихся:

▪ по результатам проведения рубежного контроля уровня усвоения знаний (с помощью контрольной работы);

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью выявления соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по дисциплине «Ценообразование» требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности): 38.03.02 Менеджмент в форме экзамена.

экзамен проводится после завершения изучения дисциплины в объеме рабочей учебной программы. Форма проведения экзамена определяется кафедрой (устный – по билетам, либо путем собеседования по вопросам; письменная работа, тестирование и др.). Оценка по результатам экзамена – «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Все виды текущего и рубежного контроля осуществляются на практических занятиях.

Каждая форма контроля по дисциплине включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения студентами знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков.

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки (на каждом занятии).
2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и студентами группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки: предусмотрено, что развитие компетенций идет по возрастанию их уровней сложности, а оценочные средства на каждом этапе учитывают это возрастание.

Краткая характеристика процедуры реализации текущего и итогового контроля по дисциплине для оценки компетенций обучающихся представлена в таблице:



№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика процедуры оценивания компетенций	Представление оценочного средства в фонде
1	Реферат (доклад)	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. Доклад - продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-исследовательской или научной темы. Тематика рефератов (докладов) выдается на занятии, выбор темы осуществляется студентом самостоятельно. Подготовка осуществляется во внеаудиторное время. Результаты озвучиваются на семинарском занятии, регламент – 7 мин. на выступление. В оценивании результатов наравне с преподавателем принимают участие студенты группы.	Темы рефератов (докладов)
2	Разноуровневые задачи и задания	Выполняются на практических занятиях по темам. а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с	Комплект типовых задач



		формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей.	
3	Обсуждение на «круглом столе», дискуссии, полемика, диспут, дебаты	Осуществляется по итогам каждого выступления. Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения представленной темы, спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень вопросов для обсуждения, дискуссионных тем для проведения круглого стола, дискуссии, полемики, диспута, дебатов
4	Устный опрос	Устный опрос по основным терминам может проводиться в начале/конце лекционного или семинарского занятия в течение 15-20 мин. Либо устный опрос проводится в течение всего семинарского занятия по заранее выданной тематике. Выбранный преподавателем студент может отвечать с места либо у доски.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
5	Тест	Проводится семинарских занятиях. Позволяет оценить уровень знаний студентами теоретического материала по дисциплине. Осуществляется на бумажных или электронных носителях по вариантам. Количество вопросов в каждом варианте определяется преподавателем. Отведенное время на подготовку определяет преподаватель.	Фонд тестовых заданий
6	Зачет, Экзамен	Проводится в заданный срок, согласно графику учебного процесса. При выставлении оценок учитывается уровень приобретенных компетенций студента. Компонент «знать» оценивается теоретическими вопросами по содержанию дисциплины, компоненты «уметь» и «владеть» - практикоориентированными заданиями. Аудиторное время, отведенное студенту, на подготовку - 60 мин.	Комплект вопросов к зачету, экзамену



4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) «**Ценообразование**» включает:

- перечень компетенций, планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы и этапы их формирования;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования;
- описание шкал оценивания;
- критерии и процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю), характеризующих этапы формирования компетенций;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения (промежуточной аттестации) по дисциплине, характеризующих этапы формирования компетенций и (или) для итогового контроля сформированности компетенции(ий).

Фонд оценочных средств по дисциплине «Ценообразование» представлен в приложении 1.

5. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

1. Ценообразование : учебник / В. А. Слепов, Т. Е. Николаева, Е. С. Глазова ; под ред. В. А. Слепова. - 3-е изд. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. - 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063806>
2. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450125>

Дополнительная литература

1. Ценообразование : метод. пособие для практ. занятий для студентов, обучающихся по направлению 38.03.02 "Менеджмент", профиль "Производственный менеджмент" / Гос. ун-т по землеустройству; Каф. экономики и организации с.-х. производства ; авт.-сост. А. Э. Сагайдак, А.А. Сагайдак. - М. : ГУЗ, 2020. - 32 с
2. Ценообразование : учеб.-метод. пособие для выполнения расчетно-графической работы: для студентов, обучающихся по направлению



38.03.02"Менеджмент": профиль "Производственный менеджмент" / Гос. ун-т по землеустройству; Каф. экономики и организации с.-х. производства ; авт.-сост. А. Э. Сагайдак, А.А. Сагайдак. - М. : ГУЗ, 2020. - 14 с.

3. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 368 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04843-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449760>
4. Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454470>

6. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1 – Описание информационных ресурсов необходимых для освоения дисциплины

№	Адрес сайта и его описание	Перечень материалов представленных на сайте
1.	www.economicus.ru – сайт Института «Экономическая школа», Экономический портал	Представлена информация по широкому спектру экономических дисциплин: труды, биографии, портреты известных экономистов; профессиональный каталог экономических ресурсов Интернет; учебно-методические материалы для студентов; подборка словарей, энциклопедий, справочников по разнообразным направлениям экономики и смежных дисциплин.
2.	www.rucont.ru/gcollections - Национальный цифровой ресурс Руконт	Сайт предлагает быстрый доступ к публикациям по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.
	www.imf.org - сайт международного валютного фонда	Предлагает обзор мировой экономики, международных валютных рынков, котировки валют
7.	www.mcx.gov.ru	Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации
8.	www.economy.gov.ru	Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации
9.	www.rosreestr.gov.ru	Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии



10.	www.rosim.ru	Официальный сайт Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации
11.	www.msh.mosreg.ru	Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Московской области

7. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

При осуществлении образовательного процесса студентами и профессорско-преподавательским составом используются следующее программное обеспечение: Microsoft Windows, Microsoft Office (академическая лицензия), Консультант Плюс, Гарант, Adobe Acrobat Reader DC (свободно распространяемое ПО).

Информационные технологии:

- сбор, хранение, систематизация и выдача учебной и научной информации;
- обработка текстовой, графической и эмпирической информации;
- подготовка, конструирование и презентация итогов исследовательской и аналитической деятельности;
- самостоятельный поиск дополнительного учебного и научного материала, с использованием поисковых систем и сайтов сети Интернет, электронных энциклопедий и баз данных;
- использование электронной почты преподавателей и обучающихся для рассылки, переписки и обсуждения возникших учебных проблем.

Информационные справочные системы

В ходе реализации целей и задач по дисциплине обучающиеся могут при необходимости использовать возможности информационно-справочных систем, электронных библиотек и архивов.

Информационные справочные системы

В ходе реализации целей и задач по дисциплине обучающиеся могут при необходимости использовать возможности информационно-справочных систем, электронных библиотек и архивов.

Информационно-справочные и информационно-правовые системы: информационно-справочные и поисковые системы Yandex, Google.

Профессиональные базы данных: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», Справочно-правовая система «Гарант»

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

№	Адрес сайта и его описание	Перечень материалов представленных на сайте
1	https://guz.bookonlime.ru/	Электронно- библиотечная система ГУЗ
2	https://e.lanbook.com/	Электронно- библиотечная



		система «Издательство Лань»
3	http://znanium.com/	Электронно- библиотечная система ZNANIUM.COM
4	https://urait.ru/	Электронная библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ»
5	http://www.iprbookshop.ru/	Электронно-библиотечная система IPR BOOKS
6	https://www.elibrary.ru/defaultx.asp/	Электронные библиотечные системы «eLIBRARY»

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

Для материально-технического обеспечения дисциплины «Ценообразование» используются:

Аудитория 505 для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсового проектирования, групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, занятий практического типа:

Рабочее место преподавателя. Рабочие места обучающихся. Стенды образовательные. Мультимедийный проектор. Ноутбук ASUS. Microsoft Windows, Microsoft Office (академическая лицензия), Консультант Плюс, Гарант, Adobe Acrobat Reader DC (свободно распространяемое ПО), Электронно-библиотечная система ГУЗ (собственная разработка, интегрирована в ЭИОС).

Аудитория 506 для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсового проектирования, групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, занятий практического типа:

Рабочее место преподавателя. Рабочие места обучающихся. Стенды образовательные. Мультимедийный проектор. Ноутбук ASUS. Microsoft Windows, Microsoft Office (академическая лицензия), Консультант Плюс, Гарант, Adobe Acrobat Reader DC (свободно распространяемое ПО), Электронно-библиотечная система ГУЗ (собственная разработка, интегрирована в ЭИОС).

Аудитория 503 для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсового проектирования, групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, занятий практического типа:

Рабочее место преподавателя. Рабочие места обучающихся. Стенды образовательные. Ноутбук ASUS. Microsoft Windows, Microsoft Office (академическая лицензия), Консультант Плюс, Гарант, Adobe Acrobat Reader DC (свободно распространяемое ПО), Электронно-библиотечная система ГУЗ (собственная разработка, интегрирована в ЭИОС).



Аудитория 504 для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсового проектирования, групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, занятий практического типа:

Рабочее место преподавателя. Рабочие места обучающихся. Стенды образовательные. Ноутбук ASUS. Microsoft Windows, Microsoft Office (академическая лицензия), Консультант Плюс, Гарант, Adobe Acrobat Reader DC (свободно распространяемое ПО), Электронно-библиотечная система ГУЗ (собственная разработка, интегрирована в ЭИОС).

Аудитория 206 (Лаборатория экономической статистики и анализа) для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования, групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, занятий практического типа: Рабочее место преподавателя. Рабочие места обучающихся. Проекционная панель LG 43UK6390PLG – 1 шт., стационарный компьютер – 9 шт. Моноблок – 1 шт. Windows, Microsoft Office (академическая лицензия), 1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях, Консультант Плюс, Гарант, Adobe Acrobat Reader DC (свободно распространяемое ПО), Autodesk Education 2019 (Autodesk AutoCAD, Autodesk Revit Architect, Autodesk Civil 3D, Autodesk 3ds MAX – академические лицензии), GRAPHISOFT (ArchiCad 24 Russian, Базовый BIMcloud, MEP Modeler – академические лицензии), Adobe Photoshop, CorelDRAW.

Аудитории - помещения для самостоятельной работы обучающихся, имеется подключение к сети «Интернет» и доступ в электронную информационно-образовательную среду:

Аудитория 10-1 (Читальный зал). Рабочие места студентов. Компьютеры 12 шт. Microsoft Windows, Microsoft Office (академическая лицензия), Консультант Плюс, Гарант, Adobe Acrobat Reader DC (свободно распространяемое ПО). Доступна вся учебная и методическая литература, включая доступ к ЭБС.

Аудитория 206. Рабочее место преподавателя. Рабочие места обучающихся. Проекционная панель LG 43UK6390PLG – 1 шт., стационарный компьютер – 9 шт. Моноблок – 1 шт. Windows, Microsoft Office (академическая лицензия), 1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях, Консультант Плюс, Гарант, Adobe Acrobat Reader DC (свободно распространяемое ПО), Autodesk Education 2019 (Autodesk AutoCAD, Autodesk Revit Architect, Autodesk Civil 3D, Autodesk 3ds MAX – академические лицензии), GRAPHISOFT (ArchiCad 24 Russian, Базовый BIMcloud, MEP Modeler – академические лицензии), Adobe Photoshop, CorelDRAW.

9. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами



реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. N АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производится с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Медиа материалы также следует использовать и адаптировать с учетом индивидуальных особенностей обучения лиц с ОВЗ.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.