

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

Факультет «Экономика и управление»

Кафедра «Экономика»

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета
доцент Г.А. Бекаров



« 27 » мая 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.09 Ценообразование

Направление подготовки – **38.03.01 Экономика**

Направленность (профиль) – **Экономика, бухгалтерский учет и финансы в АПК**

Квалификация выпускника – **бакалавр**

Курс обучения **3(3)3**

Семестр **5(5)5**

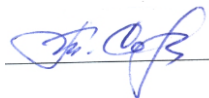
Форма обучения **очная (очно-заочная) заочная**

Нальчик - 2025

Рабочая программа дисциплины **Б1.В.09 Ценообразование** составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12 августа 2020 г. № 954 (далее – ФГОС ВО) и рабочего учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению.

Составитель рабочей программы

к. э. н., доцент



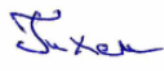
Т.Х. Созаева

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Экономика»

Протокол от «22» мая 2025 г. № 10

Заведующий кафедрой

к. э. н., доцент



С.М. Тхамокова

Одобрено методической комиссией факультета «Экономика и управление»

Протокол от «23» мая 2025 г. № 9

Председатель МК факультета «Экономика и управление»

к. э. н., доцент



Г.А. Бекаров

Согласовано:

Директор научной библиотеки



И.А. Шогенова

«22» мая 2025 г.

1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины: формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков в области ценообразования в рыночной экономике и функциях государственных органов в установлении и регулировании цен в контексте обеспечения экономической безопасности.

Задачами дисциплины является изучение:

- теоретических методов и принципов ценообразования;
- механизма формирования цен в рыночной экономике;
- основных направлений ценовой политики и системы цен;
- ценовой политики и формирования свободных цен в условиях импортозамещения;
- методов государственного регулирования цен в контексте обеспечения экономической безопасности.

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

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения различных областях жизнедеятельности.	ИД-1 _{УК-10} Способен использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.	Знать: основные принципы, методы и правила ценообразования. Уметь: применять методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач. Владеть: современными методами ценообразования при решении профессиональных задач.
ПК-5	Способен осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности организации, выявлять резервы производства, разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности и труда.	ИД-2 _{ПК-5} Используя методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов осуществляет анализ хозяйственной деятельности организации с использованием вычислительной техники.	Знать: основные методы экономического анализа хозяйственной деятельности организации с использованием вычислительной техники. Уметь: анализировать информацию и осуществлять технико-экономические расчеты. Владеть: методами сбора и обработки экономической информации с использованием вычислительной техники.
		ИД-3 _{ПК-5} Осуществляет разработку перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации.	Знать: способы разработки перспективных и годовых планов финансово-хозяйственной и производственной деятельности организации. Уметь: разрабатывать перспективные и годовые планы финансово-хозяйственной деятельности организации. Владеть: навыками разработки перспективных и годовых планов финансово-хозяйственной деятельности организации.

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Ценообразование» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) Экономика, бухгалтерский учет и финансы в АПК.

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

Учебные занятия	Очная форма обучения				Очно-заочная форма обучения				Заочная форма обучения			
	Всего	семестр		Всего	семестр		Всего	семестр				
		5			5			5				
	З.е.	часов	З.е.	часов	З.е.	часов	З.е.	часов	З.е.	часов	З.е.	часов
1. Контактная работа, в том числе:	2,14	77	2,14	77	1,06	38	1,06	38	0,4	14	0,4	14
лекции	1,0	36(4)*	1,0	36(4)*	0,5	18(4)*	0,5	18(4)*	0,17	6(4)	0,17	6(4)
практические занятия	1,0	36(8)*	1,0	36(8)*	0,5	18(4)*	0,5	18(4)*	0,17	6(6)	0,17	6(6)
групповые консультации	0,03	1	0,03	1	0,03	1	0,03	1	0,03	1	0,03	1
курсовой проект		-	-	-		-		-		-		-
контрольные балльно-рейтинговые мероприятия	0,08	3	0,08	3		-		-		-		-
промежуточная аттестация: зачет	0,03	1	0,03	1	0,03	1	0,03	1	0,03	1	0,03	1
2. Самостоятельная работа в том числе:	0,86	31	0,86	31	1,94	70	1,94	70	2,6	94	2,6	94
самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям и т.п.;	0,72	26		26	1,8	65	1,8	65	2,46	89	2,46	89
подготовка к промежуточной аттестации	0,14	5		5	0,14	5	0,14	5	0,14	5	0,14	5
Общая трудоемкость	3	108	3	108	3	108	3	108	3	108	3	108

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.1 Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества часов и видов учебных занятий (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Аудиторные занятия		Сам. раб.
		Лекции	Практич. занятия	Сам. изуч. отд. тем
1.	Цены в рыночной экономике	4	4	2
2.	Методы ценообразования	4	4(2)*	2
3	Основные направления ценовой политики	4	4(2)*	2

4.	Формирование цен в условиях управления риском	4(2)*	4(2)*	4
5.	Ценообразование на различных типах рынка	4	4	4
6.	Государственное регулирование цен	4	4	4
7.	Использование скидок в системе ценообразования	4(2)*	4(2)*	4
8.	Стратегия развития системы ценообразования в Российской Федерации	4	4	2
9.	Ценообразование во внешней торговле	4	4	2
Итого:		36(4)*	36(8)*	26

(*) - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.2 Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества академических часов и видов учебных занятий (очно-заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Аудиторные занятия		Сам. раб.
		Лекции	Практич. занятия	Сам. изуч. отд. тем
1.	Цены в рыночной экономике	2	2	3
2.	Методы ценообразования	2	2(2)*	8
3.	Основные направления ценовой политики	2	2	8
4.	Формирование цен в условиях управления риском	2	2(2)*	8
5.	Ценообразование на различных типах рынка	2(2)*	2	8
6.	Государственное регулирование цен	2	2	8
7.	Использование скидок в системе ценообразования	2(2)*	2	8
8.	Стратегия развития системы ценообразования в Российской Федерации	2	2	8
9.	Ценообразование во внешней торговле	2	2	6
Итого:		18(4)*	18(4)*	65

(*) - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.3.Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества часов и видов учебных занятий (заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Аудиторные занятия		Сам. раб.
		Лекции	Практич. занятия	Сам. изуч. отд. тем
1.	Цены в рыночной экономике	1	-	10
2.	Методы ценообразования	1(1)*	1(1)*	10
3.	Основные направления ценовой политики	-	1(1)*	10
4.	Формирование цен в условиях управления риском	1(1)*	1(1)*	10
5.	Ценообразование на различных типах рынка	1(1)*	-	10
6.	Государственное регулирование цен	-	1(1)*	10
7.	Использование скидок в системе ценообразования	1(1)*	1(1)*	10
8.	Стратегия развития системы ценообразования в Российской Федерации	1	-	9
9.	Ценообразование во внешней торговле	-	1(1)*	10
Итого:		6(4)*	6(6)*	89

(*) - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.4.Содержание разделов дисциплины (модуля)

4.4.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Номер, тема и содержание лекции	Трудоемкость, час.		
			очно	очно- заочно	заочно
1.	Цены в рыночной экономике	ЛЕКЦИЯ №1. Тема: «Цены в рыночной экономике» Цена как экономическая категория. Роль цены на современном этапе экономического развития. Формулировки категории «цена». Функции цен. Определение функции цен. Основные функции цен (учетная, сбалансирования спроса и предложения, стимулирующая, перераспределительная) и их сущность.	2	2	0,5(0,5)
		ЛЕКЦИЯ №2. Тема: «Ценообразующие факторы и их понятие» Внутренние и внешние ценообразующие факторы. Издержки и их классификация, факторы, влияющие на формирование издержек. Ценность товара как фактор формирования цены. Параметры (аспекты), влияющие на ценность товара. Фактор спроса и его влияние на цену. Параметры, определяющие спрос. Ценовая эластичность (коэффициент эластичности). Факторы, влияющие на ценовую эластичность. Конкуренция и ее влияние на цены.	2	1	0,5(0,5)
2	Методы ценообразова ния	ЛЕКЦИЯ №3. Тема: «Методы ценообразования» Метод полных затрат, метод переменных затрат. Метод рентабельности инвестиций. Метод скорости возврата инвестиций. Метод ощущаемой ценности товаров. Метод на основе анализа текущих цен. Метод запечатанных конвертов. Конкурентный метод. Метод, основанный на анализе безубыточности, и целевой прибыли. Определение минимально допустимой цены.	2	1	0,5(0,5)*

		ЛЕКЦИЯ №4. «Ценообразование при экспорте товаров» Установление цены в рамках товарного ассортимента. Установление цен на дополняющие товары. Установление цен на обязательные принадлежности. Установление цен на побочные продукты производства. Установление цен по географическому принципу. Ценовая политика фирмы.	2	1	0,5(0,5)*
3.	Основные направления ценовой политики	ЛЕКЦИЯ №5. Тема: «Основные направления ценовой политики» Основы формирования коммерческой политики фирмы. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы. Затратное ценообразование и порождаемые им проблемы. Пассивное и активное ценообразование. Ценностной подход к ценообразованию и ошибки в его использовании. Факторы ценообразования. Цена себестоимости. Затраты предприятия постоянные, переменные, средние, предельные.	2	1	-
		ЛЕКЦИЯ №6. Тема: «Спрос и предложение» Спрос, закон спроса. Цена спроса. Неценовые факторы, влияющие на спрос. Предложение, закон предложения. Цена предложения. Неценовые факторы, влияющие на предложение. Ценовая эластичность спроса, её виды и измерение. Совершенно эластичный и совершенно неэластичный спрос. Ценовая эластичность спроса и доходы продавцов. Причины различий ценовой эластичности спроса.	2	1	-
4	Формирования цен в условиях управления риском	ЛЕКЦИЯ №7*. Тема: «Формирования цен в условиях управления риском» Этапы разработки ценовой стратегии. Стратегический анализ. Стратегия высоких цен (стратегия снятия сливок). Установление цен на подлинную новинку. Стратегия низких цен, проникновения на рынок (ценового прорыва). Стратегия дифференцированных цен. Стратегия льготных цен. Стратегия дискриминационных цен. Стратегия единых цен. Стратегия гибких цен. Стратегия стандартных, неизменных цен. Стратегия ценового лидера. Стратегия престижных цен. Стратегия неокруглённых цен. Стратегия цен массовых закупок. Стратегия нейтрального ценообразования.	2(1)*	1	0,5(0,5)*

		ЛЕКЦИЯ №8*. Тема: «Установление цен» Установление цены на новый товар-имитатор. Установление цены в рамках товарного ассортимента. Установление цен на дополняющие товары. Установление цен на обязательные принадлежности. Установление цен на побочные продукты производства. Установление цен по географическому принципу.	2(1)*	1	0,5(0,5)*
5	Ценообразование на различных типах рынка	ЛЕКЦИЯ №9.* Тема: «Ценообразование на различных типах рынка» Роль конкуренции в ценообразовании. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции. Монопольный рынок и ценообразование. Ценообразование на олигополистических рынках.	2	1(1)*	0,5(0,5)*
		ЛЕКЦИЯ №10.* Тема: «Ценообразование на различных типах рынка» Ценообразование на рынках монополистической конкуренции. Роль потребителей в ценовом процессе.	2	1(1)*	0,5(0,5)*
6	Государственное регулирование цен	ЛЕКЦИЯ №11. Тема: «Государственное регулирование цен» Вмешательство государства в экономику и его последствия. Введение потолка цены и его последствия. Введение нижнего предела цены и его последствия. Государственное регулирование цен в Российской Федерации. Роль и значение государственного регулирования цен, методы прямого воздействия государства на цены, методы косвенного государства на цены, регулирование цен на продукцию предприятий-монополистов, регулирование цен на продукцию естественных монополистов. Законодательные документы на регулирование цен. Ценообразование и инфляция. Влияние роста цен на развитие экономики РФ.	2	1	-
		ЛЕКЦИЯ №12. Тема: «Государственное регулирование цен» Законодательные документы на регулирование цен. Ценообразование и инфляция. Влияние роста цен на развитие экономики РФ.	2	1	-

7	Использование скидок в системе ценообразования	ЛЕКЦИЯ №13*. Тема: «Использование скидок в системе ценообразования» Система скидок с цен как инструмент стимулирования продаж. Скидки за большой объем закупок. Некумулятивные скидки. Кумулятивные скидки. Скидки за внесезонную закупку. Скидки за ускорение оплаты.	2(1)*	1(1)*	0,5(0,5)*
		ЛЕКЦИЯ №14*. Тема: «Использование скидок в системе ценообразования» Скидки для поощрения продаж нового товара. Скидки при комплексной закупке товаров. Скидки для "верных" или престижных покупателей.	2(1)*	1(1)*	0,5(0,5)*
8	Стратегия развития системы ценообразования в Российской Федерации	ЛЕКЦИЯ №15. Тема: «Стратегия развития системы ценообразования в Российской Федерации» Разработка и применение стратегий ценообразования. Основания пересмотра условия договора по вопросам ценообразования. Особенности государственного регулирования цен в РФ и за рубежом Законодательные аспекты в вопросах ценообразования. Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе РФ.	2	1	0,5(0,5)
		ЛЕКЦИЯ №16. Тема: «Стратегия развития системы ценообразования в Российской Федерации» Определение цены при заключении договора. Изменение цены после заключения договора. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда). Вопросы ценообразования в законодательных актах местных органов. Ценообразование на конкурсные проекты (тендеры): сущность и виды торгов; выбор цены предложения. Классификация способов закупок продукции для государственных нужд (виды, сущность конкурсов).	2	1	0,5(0,5)
9	Ценообразование во внешней торговле	ЛЕКЦИЯ №17. Тема: «Ценообразование во внешней торговле» Контрактные цены, методы расчета цен внешнеторговых сделок, таможенная стоимость и методы ее определения, коммерческие поправки к	2	1	-

		внешнеторговым ценам.			
		ЛЕКЦИЯ №18. Тема: «Ценообразование во внешней торговле» Трансфертные цены и методы их расчета.	2	1	-
Итого по дисциплине			36(4)*	18(4)*	6(4)*

(*) - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.4.2 Практические занятия

№ п/п	Наименование раздела дисциплин	Номер и тема практического занятия	Трудоемкость, час.		
			очно	очно- заочно	заочно
1.	Цены в рыночной экономике	Практ.занятие №1. Тема: «Цены в рыночной экономике» Цена как экономическая категория. Роль цены на современном этапе экономического развития. Формулировки категории «цена». Функции цен. Определение функции цен. Основные функции цен (учетная, сбалансирования спроса и предложения, стимулирующая, перераспределительная) и их сущность. Ценообразующие факторы и их понятие. Внутренние и внешние ценообразующие факторы.	2	1	-
		Практ.занятие №2. Тема: «Ценность товара как фактор формирования цены» Параметры (аспекты), влияющие на ценность товара. Фактор спроса и его влияние на цену. Параметры, определяющие спрос. Ценовая эластичность (коэффициент эластичности). Факторы, влияющие на ценовую эластичность. Конкуренция и ее влияние на цены.	2	1	-
2.	Методы ценообразования	Практ.занятие №3.* Тема: «Методы ценообразования» Метод полных затрат, метод переменных затрат. Метод рентабельности инвестиций. Метод скорости возврата инвестиций. Метод ощущаемой ценности товаров. Метод на основе анализа текущих цен. Метод запечатанных конвертов. Конкурентный метод. Метод, основанный на анализе безубыточности, и целевой прибыли. Определение минимально допустимой цены.	2(1)*	1(1)*	0,5(0,5)*
		Практ.занятие № 4.* Тема: «Ценообразование при экспорте товаров» Ценообразование при экспорте товаров. Установление цены в рамках товарного ассортимента. Установление цен на дополняющие товары. Установление цен на обязательные принадлежности. Установление цен на побочные продукты производства. Установление цен по географическому принципу. Ценовая политика фирмы.	2(1)*	1(1)*	0,5(0,5)*
3.	Основные направления ценовой политики	Практ.занятие № 5.* Тема: «Основные направления ценовой политики» Основы формирования коммерческой политики фирмы. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы. Затратное ценообразование и порождаемые им проблемы. Пассивное и	2(1)*	1	0,5(0,5)*

		активное ценообразование Ценностной подход к ценообразованию и ошибки в его использовании. Факторы ценообразования Цена себестоимости. Затраты предприятия постоянные, переменные, средние, предельные.			
		Практ.занятие № 6.* Тема: «Спрос и предложение» Спрос, закон спроса. Цена спроса. Неценовые факторы, влияющие на спрос. Предложение, закон предложения. Цена предложения. Неценовые факторы, влияющие на предложение. Ценовая эластичность спроса, её виды и измерение. Совершенно эластичный и совершенно неэластичный спрос. Ценовая эластичность спроса и доходы продавцов. Причины различий ценовой эластичности спроса.	2(1)*	1	0,5(0,5)*
4.	Формирование цен в условиях управления риском	Практ.занятие №7.* Тема: «Формирование цен в условиях управления риском» Этапы разработки ценовой стратегии. Стратегический анализ. Стратегия высоких цен (стратегия снятия сливок). Установление цен на подлинную новинку. Стратегия низких цен, проникновения на рынок (ценового прорыва). Стратегия дифференцированных цен. Стратегия льготных цен. Стратегия дискриминационных цен. Стратегия единых цен. Стратегия гибких цен. Стратегия стандартных, неизменных цен. Стратегия ценового лидера. Стратегия престижных цен. Стратегия неокруглённых цен. Стратегия цен массовых закупок. Стратегия нейтрального ценообразования.	2(1)*	1(1)*	0,5(0,5)*
		Практ.занятие №8.* Тема: «Ценовые стратегии применительно к показателям цены и качества товаров.» Ценовые стратегии применительно к показателям цены и качества товаров. Установление цены на новый товар- имитатор. Установление цены в рамках товарного ассортимента. Установление цен на дополняющие товары. Установление цен на обязательные принадлежности. Установление цен на побочные продукты производства. Установление цен по географическому принципу.	2(1)*	1(1)*	0,5(0,5)*
5.	Ценообразование на различных типах рынка	Практ.занятие №9. Тема: «Ценообразование на различных типах рынка» Роль конкуренции в ценообразовании. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции. Монопольный рынок и ценообразование. Ценообразование на олигополистических рынках. Ценообразование на рынках монополистической конкуренции.	2	1	-
		Практ.занятие №10. Тема: «Роль потребителей в ценовом процессе»	2	1	-

6.	Государственное регулирование цен	Практ.занятие №11. Тема: «Государственное регулирование цен» Вмешательство государства в экономику и его последствия. Введение потолка цены и его последствия. Введение нижнего предела цены и его последствия. Государственное регулирование цен в Российской Федерации. Роль и значение государственного регулирования цен, методы прямого воздействия государства на цены, методы косвенного государства на цены, регулирование цен на продукцию предприятий-монополистов, регулирование цен на продукцию естественных монополистов.	2	1	0,5(0,5)*
		Практ.занятие №12.* Тема: «Законодательные документы на регулирование цен» Законодательные документы на регулирование цен. Ценообразование и инфляция. Влияние роста цен на развитие экономики РФ.	2	1	0,5(0,5)*
7.	Использование скидок в системе ценообразования	Практ.занятие №13.* Тема: «Использование скидок в системе ценообразования» Система скидок с цен как инструмент стимулирования продаж. Скидки за большой объем закупок. Некумулятивные скидки. Кумулятивные скидки. Скидки за внесезонную закупку. Скидки за ускорение оплаты.	2(1)*	1	0,5(0,5)*
		Практ.занятие №14.* Тема: «Скидки для поощрения продаж нового товара.» Скидки для поощрения продаж нового товара. Скидки при комплексной закупке товаров. Скидки для "верных" или престижных покупателей.	2(1)*	1	0,5(0,5)*
8.	Стратегия развития системы ценообразования в Российской Федерации	Практ.занятие №15. Тема: «Стратегия развития системы ценообразования в Российской Федерации» Разработка и применение стратегий ценообразования. Основания пересмотра условия договора по вопросам ценообразования. Особенности государственного регулирования цен в РФ и за рубежом.	2	2	-
		Практ.занятие №16. Тема: «Законодательные аспекты в вопросах ценообразования» Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе РФ. Определение цены при заключении договора. Изменение цены после заключения договора. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда). Вопросы ценообразования в законодательных актах местных органов. Ценообразование на конкурсные проекты (тендеры): сущность и виды торгов;выбор цены предложения. Классификация способов закупок продукции для государственных нужд (виды, сущность конкурсов).	2	2	-
9	Ценообразование во внешней торговле	Практ. занятие №17.* Тема: «Ценообразование во внешней торговле» Контрактные цены, методы расчета цен внешнеторговых сделок, таможенная	2	1	0,5(0,5)*

		стоимость и методы ее определения, коммерческие поправки к внешнеторговым ценам.			
		Практ. занятие №18.* Тема: «Трансфертные цены и методы их расчета»	2	1	0,5(0,5)*
	Итого		36(8)*	18(4)*	6(6)*

(*) - занятия, проводимые в интерактивных формах.

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

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Ценообразование» в научной библиотеке университета имеется достаточное количество учебников и учебных пособий. Кроме этого, для полноты обеспечения самостоятельной работы учебно – методической документацией по данной дисциплине разработано для внутривузовского пользования учебное пособие.

На самостоятельную работу при изучении данной дисциплины отводится по очной форме обучения (очно-заочной форме обучения) и очной форме обучения соответственно 31(70)94 часа, из них 26(65)89 часа выделяется на самостоятельное изучение отдельных тем (модулей). При самостоятельном изучении отдельных вопросов и тем основными видами самостоятельной работы обучающихся являются: проработка учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы и информационно-образовательных ресурсов, конспектирование материалов, подготовка к практическим занятиям, к опросу, тестированию, к контрольным балльно-рейтинговым мероприятиям, подготовка к промежуточной аттестации.

На очной форме обучения контроль самостоятельной работы, чаще всего осуществляется перед началом чтения лекции и практических заданий, во время проведения балльно-рейтинговых контрольных мероприятий и промежуточной аттестации.

На очно-заочной форме обучения контроль самостоятельной работы, чаще всего осуществляется перед началом чтения лекции и практических заданий, во время проведения балльно-рейтинговых контрольных мероприятий и промежуточной аттестации.

Объем часов выделяемых для подготовки к промежуточной аттестации (5 ч. по очной, 5 ч. по очно-заочной и 5ч. по заочной формам обучения), используется для самостоятельной подготовки обучающихся к зачету. Данный этап является завершающим при изучении дисциплины и контроль самостоятельной работы осуществляется на промежуточной аттестации.

№ № ра зд ел ов	Тема и вопросы самостоятельной работы студентов	Объем часов, очно (очно-заочно)	Перечень учебно-методического обеспечения *	Форма контроля
1.	Тема: «Цены в рыночной экономике» 1.Внутренние и внешние ценообразующие факторы. 2.Издержки и их классификация, факторы, влияющие на формирование издержек. 3. Параметры (аспекты), влияющие на ценность товара. 4.Фактор спроса и его влияние на цену.	2(3)10	[1,2,3,4,5] [6,7,8,9]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета
2.	Тема: «Методы ценообразования» 1. Ценообразование при экспорте товаров.	2(8)10	[1,2,3,4,5,6,7]	Подготовка к балльно-

	2. Установление цены в рамках товарного ассортимента. 3. Установление цен на дополняющие товары. 4. Установление цен на обязательные принадлежности. 5. Установление цен по географическому принципу.			рейтинговы м контрольны м мероприятия м и к сдаче зачета
3.	Тема: «Основные направления ценовой политики» 1. Затраты предприятия постоянные, переменные, средние, предельные. 2. Спрос, закон спроса. Цена спроса. 3. Неценовые факторы, влияющие на спрос. 4. Предложение, закон предложения. Цена предложения. 5. Неценовые факторы, влияющие на предложение.	2(8)10	[1,2,3,4] [5,6,7,8,9]	Подготовка к балльно- рейтинговы м контрольны м мероприятия м и к сдаче зачета
4.	Тема: «Формирование цен в условиях управления риском» 1. Стратегии ценообразования 2. Этапы разработки ценовой стратегии. 3. Основные ценовые стратегии, применяемые на предприятии.	4(8)10	[1,2,3,4,5,6,7,]	Подготовка к балльно- рейтинговы м контрольны м мероприятия м и к сдаче зачета
5.	Тема: «Ценообразование на различных типах рынка» 1. Порядок установления цен 2. Степень государственного вмешательства при определении их уровней на различных рынках	4(8)10	[1,2,3,4,5,6] [7,8,9,10,]	Подготовка к балльно- рейтинговы м контрольны м мероприятия м и к сдаче зачета
6.	Тема: «Государственное регулирование цен» 1. Введение потолка цены и его последствия. 2. Введение нижнего предела цены и его последствия. 3. Ценообразование и инфляция. 4. Влияние роста цен на развитие экономики РФ. Законодательные документы на регулирование цен.	4(8)10	[1,2,3,4,5] [7,10,11,12]	Подготовка к балльно- рейтинговы м контрольны м мероприятия м и к сдаче зачета
7.	Тема: «Использование скидок в системе ценообразования» 1. Некумулятивные скидки. 2. Кумулятивные скидки. 3. Скидки за внесезонную закупку. 4. Скидки за ускорение оплаты. 5. Скидки для поощрения продаж нового товара.	4(8)10	[1,2,3,4,5,6] [8,9,10,11]	Подготовка к балльно- рейтинговы м контрольны м мероприятия м и к сдаче зачета
8.	Тема: «Стратегия развития системы ценообразования в Российской Федерации»	2(8)9	[1,2,3,5,6,7,8]	Подготовка к балльно-

	1.Вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе РФ: 2.Определение цены при заключении договора. 3.Изменение цены после заключения договора. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда). 4.Особенности государственного регулирования цен в РФ и за рубежом. 5.Основания пересмотра условия договора по вопросам ценообразования. 6 Разработка и применение стратегий ценообразования.			рейтинговы м контрольны м мероприятия м и к сдаче зачета
9.	Тема: «Ценообразование во внешней торговле» 1.Контрактные цены, методы расчета цен внешнеторговых сделок, таможенная стоимость и методы ее определения, коммерческие поправки к внешнеторговым ценам. 2.Трансфертные цены и методы их расчета.	2(6)10	[1,2,3,4,5,6]	Подготовка к балльно- рейтинговы м контрольны м мероприятия м и к сдаче зачета
	Итого:	26(65)89		
	Подготовка к промежуточной аттестации	5(5)5	[1,2,3,4,5,6] Конспект лекций	Сдача зачета
	Всего :	31(70)94		

* - Перечень учебно-методического обеспечения приведен в разделе 8.

6. Фонд оценочных средств, для проведения текущего и промежуточного контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся

№ модуля	Структурированные модули	Коды формируемых компетенций	Формы контроля
1.	Цены в рыночной экономике	УК-10, ПК-5	1-ый рейтинг-контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к практическим занятиям.
	Методы ценообразования		
	Основные направления ценовой политики		
2.	Формирование цен в условиях управления риском	УК-10, ПК-5	2-ой рейтинг-контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к практическим занятиям.
	Ценообразование на различных типах рынка		
	Государственное регулирование цен		
3.	Использование скидок в системе ценообразования	УК-10, ПК-5	3-ий рейтинг контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия
	Стратегия развития системы		

	ценообразования в Российской Федерации		(коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к практическим занятиям.
	Ценообразование во внешней торговле		

6.2. Показатели и критерии оценивания индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся

Текущий контроль - это непрерывное отслеживание освоения индикаторов достижения универсальных и профессиональных компетенций по дисциплине.

Промежуточный контроль проводится с целью оценки усвоения студентами материала крупного модуля или раздела учебной дисциплины. В течение семестра проводится три таких контрольных мероприятий, согласно календарного учебного графика.

Оценка знаний студентов осуществляется в баллах с учетом:

- оценки (текущего контроля) за работу в семестре (оценки за выполнение контрольных заданий, за выполнение и успешную защиту лабораторных работ, за активное участие в опросе студентов перед началом лекции или в конце ее);
- оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях (ответы на тесты, на контрольные вопросы).

Для определения оценки за работу в семестре и оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях содержательная часть рабочей программы четко структурируется на содержательные модули из которых формируется три блока (модуля), с периодами изучения равными периодам проведения рейтинг-контроля.

Таким образом, устанавливается объем дисциплины, подлежащей оценке качества усвоения в рамках блоков. При этом каждая контрольная точка оценивается в 20 баллов.

Критериями оценки индикатора достижения компетенций являются уровень освоения обучающимися знаний, умений и навыков, которыми они должны обладать при изучении разделов (модулей) дисциплины.

Согласно этих критериев при разработке шкал оценивания автор руководствуется следующим:

15-20 баллов – студент получает при **высоком** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоения знаний, умений и теоретического материала без пробелов; выполнении всех заданий, предусмотренных учебным планом на высоком качественном уровне; сформировании практических навыков, профессионального применения освоенных знаний;

10-14 баллов – студент получает при **среднем** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоении знаний, умений и теоретического материала, когда учебные задания не оценены максимальным числом баллов, и в основном сформированы практические навыки.

До 10 баллов – студент получает при **пороговом** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и частично с пробелом освоении знания, умения и теоретического материала, некачественном выполнении учебных заданий, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, в случаях не сформирования некоторых практических навыков.

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

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

Рабочей программой дисциплины «Ценообразование» предусмотрено участие дисциплины в формировании следующих компетенций:

УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.

ПК- 5. Способен осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности организации, выявлять резервы производства, разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда.

В процессе освоения образовательной программы по 38.03.01 Экономика компетенции **УК-10, ПК-5** формируются при изучении дисциплин, прохождении практик и ГИА.

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы «Экономика»

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА, через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы*
УК-10	Б1.О.07 Микроэкономика	1
	Б2.О.02(У) Учебная практика, научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы)	2
	Б1.О.16 Маркетинг	4
	Б2.О.03(П) Производственная практика. технологическая (проектно-технологическая) практика	
	Б1.В.09 Ценообразование	5
	Б1.В.10 Экономическая безопасность предприятия (организации) АПК	
	Б1.В.13 Цифровая экономика	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, научно-исследовательская работа	6
	Б1.О.19 Финансовый менеджмент	7
	Б1.В.30 Бухгалтерский финансовый учет	8
	Б2.В.01(Пд) Производственная практика, преддипломная	
	Б3.01(Д) Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-5	Б2.О.02(У) Учебная практика, научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы)	2
	Б1.О.18 Экономика предприятия (организации) АПК	4
	Б2.О.03(П) Производственная практика. технологическая (проектно-технологическая) практика	
	Б1.В.09 Ценообразование	5

	Б1.В.15 Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия	
	Б1.В.ДВ.02.01 Сельскохозяйственные рынки	6
	Б1.В.ДВ.02.02 Аграрная политика	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, научно-исследовательская работа	
	Б1.В.ДВ.03.01 Контроль и ревизия	8
	Б1.В.ДВ.03.02 Аудит	
	Б2.В.01(Пд) Производственная практика, преддипломная	
	Б3.01(Д) Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	

* Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются семестром изучения дисциплин, прохождения практик и ГИА.

7.2. Описание показателей индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и индикаторов достижения компетенций по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы (БРС) положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего, промежуточного контроля и промежуточной аттестации знаний.

Промежуточная аттестация – зачет

При модульной системе основным стимулом к регулярной работе студентов является возможность быть освобожденным от семестрового зачета (получить их «автоматом»). Для этого студент должен выполнить следующие условия:

- не иметь по промежуточным модулям **0** баллов;
- если студент набрал по итогам текущего рейтинга **49** и более баллов, то он получает зачет «автоматом».

Максимальная сумма баллов, которую студент может набрать за семестр составляет **100** баллов, из которых на текущий и промежуточный контроль отводится **60** баллов. Оставшиеся **40** баллов - это сумма баллов, которую студент может набрать по результатам промежуточной аттестации (зачет).

Индикаторы достижения компетенций*

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие индикатора достижения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
ИД-1 УК-10 Способен использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.	Знать: основные принципы, методы и правила ценообразования.	Не знает основных принципов, методов и правил ценообразования.	Частично знаком основными принципами, методами и правилами ценообразования.	Достаточно хорошо владеет знаниями об основных принципах, методах и правилах ценообразования.	В полной мере владеет знаниями об основных принципах, методах и правилах ценообразования.
	Уметь: применять методы	Не обладает умениями применять	Частично обладает умениями	Умеет хорошо применять методы	На достаточно высоком уровне может

(5-этап)	экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.	методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.	применять методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.	экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.	применять методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.
	Владеть: современными методами ценообразования при решении профессиональных задач.	Не владеет современными методами ценообразования при решении профессиональных задач.	Не в полной мере владеет современными методами ценообразования при решении профессиональных задач.	Хорошо владеет современными методами ценообразования при решении профессиональных задач.	Владеет на высоком уровне современными методами ценообразования при решении профессиональных задач.
ИД-2 _{ПК-5} Используя методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов осуществляет анализ хозяйственной деятельности организации с использованием вычислительной техники.	Знать: основные методы экономического анализа хозяйственной деятельности организации с использованием вычислительной техники.	Не знает основные методы экономического анализа хозяйственной деятельности организации с использованием вычислительной техники.	Частично знаком с основными методами экономического анализа хозяйственной деятельности организации с использованием вычислительной техники.	Достаточно владеет знаниям об основных методах экономического анализа хозяйственной деятельности организации с использованием вычислительной техники.	Отлично знает основные методы экономического анализа хозяйственной деятельности организации с использованием вычислительной техники.
	Уметь: анализировать информацию и осуществлять технико-экономические расчеты.	Не умеет анализировать информацию и осуществлять технико-экономические расчеты.	Частично умеет анализировать информацию и осуществлять технико-экономические расчеты.	Хорошо умеет анализировать информацию и осуществлять технико-экономические расчеты.	В полной мере умеет анализировать информацию и осуществлять технико-экономические расчеты.
	Владеть: методами сбора и обработки экономической информации с использованием вычислительной техники.	Не владеет методами сбора и обработки экономической информации с использованием вычислительной техники.	Частично владеет методами сбора и обработки экономической информации с использованием вычислительной техники.	Хорошо владеет методами сбора и обработки экономической информации с использованием вычислительной техники.	Отлично владеет методами сбора и обработки экономической информации с использованием вычислительной техники.
ИД-3 _{ПК-5} Осуществляет разработку перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности	Знать: способы разработки перспективных и годовых планов финансово-хозяйственной и производственной деятельности	Не знает способы разработки перспективных и годовых планов финансово-хозяйственной и производственной деятельности	Частично знаком со способами разработки перспективных и годовых планов финансово-хозяйственной и производственной деятельности организации.	Достаточно хорошо знает способы разработки перспективных и годовых планов финансово-хозяйственной и производственной деятельности	Отлично знает способы разработки перспективных и годовых планов финансово-хозяйственной и производственной деятельности

организации (5-этап)	организации.	деятельности организации.		ной деятельности организации.	деятельности организации.
	Уметь: разрабатывать перспективные и годовые планов финансово- хозяйственной деятельности организации.	Не умеет разрабатывать перспективные и годовые планов финансово- хозяйственной деятельности организации.	Частично умеет разрабатывать перспективные и годовые планов финансово- хозяйственной деятельности организации.	Хорошо умеет разрабатывать перспективные и годовые планов финансово- хозяйственной деятельности организации.	В полной мере умеет разрабатывать перспективные и годовые планов финансово- хозяйственной деятельности организации.
	Владеть: навыками разработки перспективных и годовых планов финансово- хозяйственной деятельности организации.	Не владеет навыками разработки перспективных и годовых планов финансово- хозяйственной деятельности организации.	Частично владеет навыками разработки перспективных и годовых планов финансово- хозяйственной деятельности организации.	Достаточно хорошо владеет навыками разработки перспективных и годовых планов финансово- хозяйственной деятельности организации.	На отличном уровне владеет навыками разработки перспективных и годовых планов финансово- хозяйственной деятельности организации.

Для допуска к зачету, студент должен набрать в ходе текущего и промежуточного контроля не менее **40** баллов. Если эта сумма меньше **30** баллов, то студент не допускается к зачету. Если эта сумма больше или равна **30**, то путем дополнительного опроса (собеседование, контрольный опрос, тест, реферат) эта сумма может быть повышена до **40** баллов.

На зачете студент может получить **20 – 40** баллов. Максимальный балл при каждой повторной пересдаче уменьшается на **10** баллов. Если ответы студента оцениваются суммой баллов менее **20**, то студенту выставляется **0** баллов.

Если по итогам рейтинга студент набирает **40-48** баллов, то он допускается к сдаче зачета и остальные **20-40** баллов он получает на зачете.

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Шкала оценивани я	Критерии оценивания
Высокий уровень (зачтено)	85-100	заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень (зачтено)	70-84	заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень (зачтено)	60-69	заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.

Минимальный уровень (не зачтено)	0-59	заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.
----------------------------------	------	---

7.3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения индикаторов достижения компетенции ИД-1ук-10, ИД-2пк-5, ИД-3пк-5 в процессе освоения образовательной программы

7.3.1. Примерная тематика рефератов, эссе, докладов, сообщений.

1. Трудовые теории стоимости и цены (А. Смит, Д. Рикардо).
2. Марксистская теория стоимости и цены (абстрактный труд, общественно необходимые затраты, цена производства).
3. Первый и второй закон Гессена и их значение для спроса.
4. Кардиналистская теория полезности и ценообразование.
5. Спрос, факторы изменения спроса. Предложение, факторы изменения предложения.
6. Неоклассическая теория цены (А. Маршал).
7. Цена равновесия в краткосрочном и долгосрочном периодах.
8. Эластичность спроса по цене. Коэффициент дуговой эластичности. Факторы, снижающие эластичность спроса по цене.
9. Модели рынка в зависимости от контроля над ценой.
10. Стратегия ценового лидера.
11. Основные задачи государственной политики в ценообразовании.
12. Методы прямого и косвенного государственного регулирования цен.
13. Монополистическая конкуренция и особенности формирования цен. Значение рекламы и марок.
14. Либерализация цен и ее условия в России 90х гг.
15. Естественные монополии и их взаимодействие с государством в области ценообразования.

7.3.2. Тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся

Тест 1. Укажите еще два основных фактора ценообразования:

- а) издержки;
- б) спрос потребителей;
- в) степень государственного вмешательства в ценовую политику;

Тест 2. Издержки производства в зависимости от объемов выпускаемой продукции подразделяются на:

- а) постоянные;
- б) переменные;
- в) прямые;
- г) косвенные;
- д) накладные.

Тест 3. На стадии внедрения товара на рынок:

- а) цена товара низка;
- б) низки затраты на производство;
- в) высоки маркетинговые расходы;
- г) цена товара высока;
- д) высоки затраты на производство;
- е) низки затраты на рекламу.

Тест 4. Маркетинговые расходы стабилизируются на стадиях жизненного цикла товара:

- а) стадии разработки товара;

- б) стадии внедрения товара на рынок;
- в) стадии роста (объема продаж);
- г) стадии зрелости товара;
- д) стадии спада.

Тест 5. Повышение ценности товара при сохранении прежнего уровня цен рационально, если:

- а) новая ценность товара оценивается покупателями положительно;
- б) имеется техническая возможность;
- в) имеется конкурентное преимущество фирмы относительно издержек;
- г) имеется возможность у конкурентов провести такую же ценовую политику;
- д) конкуренты не будут проводить такую же ценовую политику.

Тест 6. Коэффициент эластичности (ценовая эластичность) показывает зависимость между и

Тест 7. При эластичном спросе снижение цены способствует:

- а) увеличению объема покупок;
- б) более быстрому спросу по сравнению со снижением цен;
- в) снижению объема покупок;
- г) более медленному росту спроса по сравнению со снижением цен.

Тест 8. Если величина перекрестной эластичности больше 0, то:

- а) оба товара взаимозаменяемы;
- б) повышение цен на один товар не ведет к повышению спроса на другой товар;
- в) оба товара не взаимозаменяемы;
- г) повышение цен на один товар ведет к повышению спроса на другой товар.

Тест 9. Спрос менее эластичен, если:

- а) товары не взаимозаменяемы;
- б) товары не взаимозаменяемые и отсутствует конкуренция;
- в) снижение цены способствует увеличению объема покупок, при этом спрос растет быстрее, чем снижению цен;
- г) покупатели медленно меняют свои покупательские привычки.

Тест 10. Цель - обеспечение выживаемости - ставится фирмами при условии:

- а) имеются избыточные производственные мощности;
- б) потребности покупателей не меняются;
- в) конкуренция значительна;
- г) потребности покупателей меняются значительно;
- д) конкуренция незначительна.

Тест 11. При завоевании лидерства по показателям доли рынка фирма-производитель ориентируется на расходы:

- а) материальные по производству продукции;
- б) постоянные;
- в) по оплате труда основных «производственных» рабочих;
- г) переменные;
- д) прямые.

Тест 12. Цель рыночного ценообразования - максимальное увеличение сбыта - эффективна при условиях:

- а) чувствительность рынка к ценам велика;
- б) снижению цен последуют конкуренты;
- в) расширению объемов продаж приведет к снижению издержек производства;
- г) чувствительность рынка к ценам незначительна;
- д) снижению цен не последуют конкуренты.

Тест 13. Фирма, нуждающаяся в привлечении инвестиций, ставит перед собой цель:

- а) обеспечение выживаемости;
- б) максимизация рентабельности активов;

- в) стабилизация цен;
- г) максимизация рентабельности собственного капитала;
- д) максимизация рентабельности продаж.

Тест 14. Затратный подход к ценообразованию учитывает:

- а) спрос и его ценовую эластичность;
- б) расходы на производство;
- в) расходы на производство и реализацию;
- г) цены конкурентов;
- д) расходы переменные и постоянные.

Тест 15. К методам рыночного ценообразования относятся:

- а) максимизация прибыли;
- б) «издержки плюс»;
- в) обеспечение выживаемости;
- г) определение цены с ориентацией на спрос.

Тест 16. Метод ценообразования с ориентацией на уровень конкуренции рекомендуется при условии:

- а) покупатели не чувствительны к изменению уровня цены;
- б) емкость рынка товара значительна;
- в) покупатели чувствительны к изменению уровня цены;
- г) продавцу товара сложно экономически обосновать уровень издержек.

Тест 17. Установление цен на основе затратного метода ценообразования считается:

- а) активным ценообразованием;
- б) нейтральным ценообразованием;
- в) пассивным ценообразованием;
- г) иным ценообразованием;

Тест 18. Ценовое решение фирмы удачно, если учитываются:

- а) закономерности поведения покупателей;
- б) ценность товара;
- в) затраты фирмы;
- г) возможности конкурентов.

Тест 19. Стратегия высоких цен успешна, когда:

- а) высокая цена не привлекает новых конкурентов;
- б) большинство покупателей на реагируют на ценовую чувствительность;
- в) высокая цена привлекает новых конкурентов;
- г) большинство покупателей воспринимает цену как слишком высокую по отношению к экономической ценности;
- д) жизненный цикл товара не имеет значения.

Тест 20. Стратегия высоких цен применима при условии;

- а) товар новый;
- б) высокая цена привлекает новых конкурентов;
- в) товар новый и принципиально новый;
- г) чувствительность покупателя к ценам незначительна;
- д) производство товара поставлено на массовый поток.

Тест 21. Стратегия низких цен успешна:

- а) жизненный цикл товара значителен;
- б) емкость рынка товара большая;
- в) финансовое положение фирмы не устойчивое;
- г) жизненный цикл товара не значителен;
- д) спрос на товар не эластичен.

Тест 22. Стратегия «ценового прорыва» рациональна для:

- а) престижных товаров;
- б) недорогих товаров;

- в) дорогих товаров;
- г) товаров разовых закупок;
- д) уникальных товаров.

Тест 23. В качестве «убыточного ценового лидера» используется в:

- а) товары, цены которых известны большинству покупателей;
- б) дорогостоящие товары;
- в) товары, легко запоминающиеся покупателям;
- г) товары, приобретаемые покупателями, наиболее чувствительны к уровню цен;

Тест 24. Стратегия «убыточного ценового лидера» выбираются:

- а) промышленности;
- б) крупных торговых фирмах;
- в) оптовой торговле;
- г) небольших торговых фирмах;
- д) посреднических организациях.

Тест 25. В качестве «убыточного лидера продаж» могут использоваться:

- а) картофель;
- б) шоколад;
- в) мука;
- г) коньяк;
- д) крупа.

Тест 26. Этапы ценовой стратегии:

- а) оценка затрат;
- б) сбор исходной информации;
- в) финансовый анализ;
- г) стратегический анализ;
- д) окончательный формирование ценовой стратегии.

Тест 27. Стратегический анализ включает в себя:

- а) сбор исходной информации;
- б) финансовый анализ;
- в) определение потенциальных покупателей;
- г) анализ конкуренции;
- д) сегментный анализ рынка.

Тест 28. Уточнение маркетинговой стратегии относится:

- а) к первому этапу ценовой стратегии;
- б) ко второму этапу ценовой стратегии;
- в) к третьему этапу ценовой стратегии;
- г) ни к какому из предыдущих этапов.

Тест 29. Факторы, учитывающие при оценке привлекательности товара:

- а) лояльность покупателей к товарной марке фирмы;
- б) географические границы рынка;
- в) прибыльность продаж;
- г) эффективность системы организации продаж;
- д) размер сегмента рынка, занимаемого товаром.

Тест 30. Цена, по которой отечественный производитель реализует товары в торговлю - это цена:

- а) закупочная;
- б) розничная;
- в) отпускная;
- г) трансфертная.

Тест 31. Виды цен внутреннего рынка в зависимости от территории действия:

- а) регулируемые;
- б) местные;
- в) торгов

- г) сезонные;
- д) скользящие;
- е) твердые.

Тест 32. В зависимости от сферы товарного обращения цены внутреннего рынка бывают:

- а) биржевые;
- б) постоянные;
- в) закупочные;
- г) отпускные (оптовые);
- д) сезонные;
- е) скользящие.

Тест 33. Цена «франко» зависит от:

- а) доли товара на внутреннем рынке страны;
- б) вида товара;
- в) особенностей транспортировки товара;

Тест 34. Расходы, включенные в производственную себестоимость:

- а) цеховые расходы;
- б) стоимость сырья и материалов;
- в) коммерческие расходы;
- г) основная зарплата производственных рабочих;
- д) расходы по содержанию и эксплуатации оборудования.

Тест 35. Виды себестоимости в зависимости от объема учитываемых затрат:

- а) производственная;
- б) коммерческая;
- в) полная;
- г) цеховая;
- д) нормативная;
- е) фактическая.

Тест 36. Затраты, включенные в коммерческие расходы при формировании себестоимости:

- а) транспортные расходы по доставке сырья и материалов;
- б) амортизация здания цеха;
- в) расходы на рекламу;
- г) транспортные расходы по реализации готовой продукции;
- д) заработная плата цехового персонала.

Тест 37. Полная себестоимость отличается от производственной на расходы:

- а) цеховые;
- б) коммерческие;
- в) общехозяйственные;
- г) по заработной плате производственных рабочих.

Тест 38. Структурные элементы цены:

- а) налог на имущество организаций;
- б) акциз;
- в) НДС;
- г) транспортный налог;
- д) налог на прибыль организаций.

Тест 39. Подакцизные товары:

- а) прямогонный бензин;
- б) алкогольная продукция (за исключением пива);
- в) автомобильный бензин;
- г) ювелирные изделия;
- д) сигареты без фильтра.

Тест 40. Ставки подакцизных товаров установлены:

- а) законодательством о налогах и сборах РФ;
- б) Минфином России;
- в) Федеральной налоговой службой РФ (ФНС России);
- г) органом Федерального казначейства.

Тест 41. Виды ставок акцизов:

- а) твердые (специфические) в рублях и копейках за единицу измерения по всем подакцизным товарам;
- б) адвалорные - в процентах по всем подакцизным товарам;
- в) твердые (специфические) в рублях и копейках за единицу измерения по большинству видов подакцизных товаров;
- г) комбинированные (сочетающие в себе твердые и адвалорные) ставки на отдельные виды подакцизных товаров.

Тест 42. Налогом на добавленную стоимость облагаются:

- а) все подакцизные товары;
- б) хлеб;
- в) маркированные открытки и маркированные конверты;
- г) товары, переданные в собственность на безвозмездной основе.

7.3.3. Задания для подготовки к бально-рейтинговым контрольным мероприятиям

1-ый рейтинг-контроль

1. Цена как экономическая категория. Функции цен.
2. Ценообразующие факторы и их понятие.
3. Внутренние и внешние ценообразующие факторы.
4. Издержки и их классификация, факторы, влияющие на формирование издержек.
5. Конкуренция и ее влияние на цены.
6. Расчетные методы ценообразования.
7. Затратные методы ценообразования.
8. Параметрические методы.
9. Рыночные методы установления цены на товар.
10. Ценовая политика фирмы.
11. Основы формирования коммерческой политики фирмы.
12. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы.
13. Затратное ценообразование и порождаемые им проблемы.
14. Пассивное и активное ценообразование.
15. Ценностной подход к ценообразованию и ошибки в его использовании.
16. Спрос, закон спроса. Цена спроса.
17. Неценовые факторы, влияющие на спрос.
18. Предложение, закон предложения. Цена предложения.
19. Неценовые факторы, влияющие на предложение.
20. Ценовая эластичность спроса, её виды и измерение.

2-ой рейтинг-контроль

1. Совершенно эластичный и совершенно неэластичный спрос.
2. Ценовая эластичность спроса и доходы продавцов.
3. Причины различий ценовой эластичности спроса.
4. Этапы разработки ценовой стратегии.
5. Ценообразование с учетом жизненного цикла товара.
6. Пакетное ценообразование.
7. Ценообразование в рамках товарной линии.
8. Определение цен на товары-новинки.
9. Ценовые войны.
10. Ценовые стратегии.

11. Роль конкуренции в ценообразовании.
12. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции.
13. Монопольный рынок и ценообразование.
14. Ценообразование на олигополистических рынках.
15. Ценообразование на рынках монополистической конкуренции.
16. Роль и значение государственного регулирования цен
17. Методы воздействия государства на цены
18. Регулирование цен на продукцию предприятий-монополистов
19. Законодательные документы на регулирование цен.
20. Ценообразование и инфляция.

3-ий рейтинг-контроль

1. Влияние роста цен на развитие экономики РФ.
2. Система скидок с цен как инструмент стимулирования продаж.
3. Скидки за большой объем закупок.
4. Некумулятивные скидки.
5. Кумулятивные скидки.
6. Скидки за внесезонную закупку.
7. Скидки за ускорение оплаты.
8. Скидки для поощрения продаж нового товара.
9. Скидки при комплексной закупке товаров.
10. Скидки для "верных" или престижных покупателей.
11. Контрактные цены, методы расчета цен внешнеторговых сделок, таможенная стоимость и методы ее определения, коммерческие поправки к внешнеторговым ценам.
12. Трансфертные цены и методы их расчета.
13. Источники информации о ценах во внешнеторговых сделках. Публикуемые цены
14. Ценовые условия при заключении внешнеторговых контрактов
15. Обоснование цены внешнеторгового контракта
16. Методы и стратегии ценообразования во внешнеторговых сделках
17. Система ценовых поправок и ценовых скидок

7.3.4. Перечень вопросов выносимых на промежуточную аттестацию

1. Цена как экономическая категория. Функции цен.
2. Ценообразующие факторы и их понятие.
3. Внутренние и внешние ценообразующие факторы.
4. Издержки и их классификация, факторы, влияющие на формирование издержек.
5. Конкуренция и ее влияние на цены.
6. Расчетные методы ценообразования.
7. Затратные методы ценообразования.
8. Параметрические методы.
9. Рыночные методы установления цены на товар.
10. Ценовая политика фирмы.
11. Основы формирования коммерческой политики фирмы.
12. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы.
13. Затратное ценообразование и порождаемые им проблемы.
14. Пассивное и активное ценообразование.
15. Ценностной подход к ценообразованию и ошибки в его использовании.
16. Спрос, закон спроса. Цена спроса.
17. Неценовые факторы, влияющие на спрос.
18. Предложение, закон предложения. Цена предложения.
19. Неценовые факторы, влияющие на предложение.
20. Этапы разработки ценовой стратегии.
21. Ценообразование с учетом жизненного цикла товара.

22. Пакетное ценообразование.
23. Ценообразование в рамках товарной линии.
24. Определение цен на товары-новинки.
25. Ценовые войны.
26. Ценовые стратегии.
27. Роль конкуренции в ценообразовании.
28. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции.
29. Монопольный рынок и ценообразование.
30. Ценообразование на олигополистических рынках.
31. Ценообразование на рынках монополистической конкуренции.
32. Роль и значение государственного регулирования цен
33. Методы воздействия государства на цены
34. Регулирование цен на продукцию предприятий-монополистов
35. Законодательные документы на регулирование цен.
36. Ценообразование и инфляция.
37. Влияние роста цен на развитие экономики РФ.
38. Система скидок с цен как инструмент стимулирования продаж.
39. Виды скидок. Условия эффективного применения.
40. Психологические приемы тактики ценообразования
41. Источники информации о ценах во внешнеторговых сделках. Публикуемые цены
42. Ценовые условия при заключении внешнеторговых контрактов
43. Обоснование цены внешнеторгового контракта
44. Методы и стратегии ценообразования во внешнеторговых сделках
45. Система ценовых поправок и ценовых скидок

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

Методическими материалами, определяющими процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих индикаторы достижений компетенций являются внутривузовские локальные нормативные акты: «Положение о балльно-рейтинговой системе контроля и оценки успеваемости студентов» и «Положение о промежуточной аттестации обучающихся».

График проведения рейтинговых контрольных мероприятия и даты проведения промежуточной аттестации, по курсам и семестрам, отражены в утвержденных проректором по УР календарных учебных графиках и расписаниях промежуточной аттестации по направлению подготовки (специальности), которые размещаются на информационных стендах факультета и на сайте университета в установленные сроки.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература:

1. Баянова, О. В. Ценообразование в АПК : учебно-методическое пособие / О. В. Баянова. — Пермь : ПГАТУ, 2024. — 95 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/420644>
2. Делятицкая, А.В. Ценообразование: конспект лекций : / А.В. Делятицкая ; Российский государственный университет правосудия. – Москва : РГУП, 2019. – 56 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=560812>
3. Князева, И. Г. Ценообразование : практикум для бакалавриата : учебное пособие / И. Г. Князева, Д. О. Анофриков. — Омск : ОмГУ, 2024. — 43 с. — ISBN 978-5-7779-2706-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/446627>

4. Ларионова, О. А. Ценообразование. Методы ценообразования : учебное пособие / О. А. Ларионова. — Рязань : РГРТУ, 2022. — 48 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/310556>

5. Майоров, И. Г. Ценообразование. Практикум : учебное пособие / И. Г. Майоров. — Москва : РТУ МИРЭА, 2022. — 106 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/311153> Якунина, А. В. Ценообразование : учебное пособие для вузов / А. В. Якунина, О. А. Романенко, С. В. Якунин. — 2-е изд., перераб. — Санкт-Петербург : Лань, 2025. — 176 с. — ISBN 978-5-507-51481-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/450887>

6. Пустынникова, Е. В. Цены и ценообразование : учебное пособие / Е. В. Пустынникова. — Санкт-Петербург : Интермедия, 2024. — 178 с. — ISBN 978-5-4383-0285-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/444989>

Дополнительная литература:

7. Баздникин, А. С. Цены и ценообразование: учебное пособие для вузов / А. С. Баздникин. - М. : Юрайт-Издат, 2008. - 332 с.

8. Вихрова, А. С. Ценообразование в сфере информационных технологий: практикум : учебное пособие / А. С. Вихрова. — Москва : РТУ МИРЭА, 2024. — 66 с. — ISBN 978-5-7339-2210-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/420929>

9. Гончарова, И. В. Ценообразование. Кейсы, задачи, проекты : учебно-методическое пособие / И. В. Гончарова. — Воронеж : ВГУ, 2021. — 82 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/455081>

10. Егоров, Ю. В. Ценообразование на транспорте : учебное пособие / Ю. В. Егоров. — Санкт-Петербург : ПГУПС, 2023. — 62 с. — ISBN 978-5-7641-1867-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/349751>

11. Косинова, Е.А. Ценообразование: теория и практика : учебное пособие / Е.А. Косинова, Е.Н. Белкина, А.Я. Казарова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2012. - 160 с. [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233076>

12. Лев, М.Ю. Ценообразование : учебник / М.Ю. Лев. - Москва : Юнити-Дана, 2012. - 724 с. [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118195>

13. Лысова, Н. А. Управление ценами : учебное пособие для студ. вузов / Н. А. Лысова, Л. Ф. Чернева. - М. : КНОРУС, 2010. - 240 с.

14. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебное пособие для вузов / И. В. Липсиц. - М. : Юрайт, 2011. - 399 с.

15. Палий, Н. С. Ценообразование гостиничных услуг : учебное пособие / Н. С. Палий. — Донецк : ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2024. — 125 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/427598>

16. Синицина, Д. Г. Ценообразование во внешней торговле : учебное пособие / Д. Г. Синицина. — Москва : Дело РАНХиГС, 2020. — 128 с. — ISBN 978-5-6044116-9-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/469829>

17. Шуляк, П.Н. Ценообразование : учебно-практическое пособие / П.Н. Шуляк. — 13-е изд., перераб. и доп. — Москва : Дашков и К°, 2018. — 193 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495830>

9. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

- **ЭБС «Издательства Лань»**
Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»
ООО «Издательство Лань».
Лицензионный договор № 003/2025-44ФЗ от 22.05.25 г сроком на 1 год
<http://e.lanbook.com/>
 - **Сетевая электронная библиотека**
ООО «ЭБС ЛАНЬ»
Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный
<http://e.lanbook.com/>
<http://seb.e.lanbook.com/>
 - **ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть**
ООО «Директ-Медиа»
Контракт № 51-04/2025 от 22.05.2025 г сроком на 1 год
<http://biblioclub.ru>
 - **Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)**
ООО Научная электронная библиотека.
Лицензионный договор № SIO-2114/2025 от 06.05.2025 сроком на 1 год
<http://elibrary.ru>
- Гарант**
ООО «Гарант-КБР» Договор № 305-2025г. от 09.01.2025 г. сроком на 1 год

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций, практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

На лекциях студенту рекомендуется внимательно слушать учебный материал, записывать основные моменты, идеи, пытаться сразу понять главные положения темы, а если что не ясно – делать соответствующие пометки. После лекции во внеурочное время целесообразно прочитать записанный материал с целью его усвоения и выяснения непонятных вопросов.

Для подготовки к практическим занятиям студенту следует завести отдельную тетрадь. При подготовке к практическим занятиям студенту следует составить краткий ответ (1-2 стр.) на контрольные вопросы. Студент должен тщательно готовиться к практическим занятиям путем проработки теоретических положений по теме занятия из конспекта лекции, рекомендуемых учебников, учебных пособия, дополнительной литературы, интернет - источников.

Раздел «Самостоятельная работа» информирует обучающихся, какие вопросы раздела (модуля) выносятся на самостоятельное изучение, об их учебно-методическом обеспечении (учебники, учебные пособия, методические указания, рекомендуемые страницы и т.д.). Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций;
- выполнение контрольных работ;

- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- защиту выполненных работ;
- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
- участие в собеседованиях, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
- участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:

- повторение лекционного материала;
- подготовки к семинарам (практическим занятиям);
- изучения учебной и научной литературы;
- изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
- решения задач, выданных на практических занятиях;
- подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
- подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
- проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов.

Степень усвояемости вопросов самостоятельной работы определяется при текущем и промежуточном контроле и при промежуточной аттестации.

Студенты очно-заочной формы обучения, после окончания предыдущей сессии, знакомятся с целями и задачами изучения дисциплины, с перечнем вопросов которые они должны изучать для формирования индикаторов достижения компетенции, запланированных в рабочей программе.

Студенту следует тщательно готовиться к промежуточному контролю (тестированию, контрольным работам, контрольным опросам), прорабатывая конспект лекций и рекомендуемую литературу.

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

Дисциплина «Ценообразование» рассчитана на изучение в один семестр и заканчивается сдачей зачета.

11. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства.

11.1 Лицензионное программное обеспечение

AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н

Антиплагиат.VУЗ 5.0 Модуль поиска «Объединенная коллекция 2020»

лицензионный договор № 10023 от 12.05.2025 г. сроком на 1 год

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition № лицензии 26EC-241021-134643-810-2826, договор № 651/A от 18.10.2024 г. до 31.10.2025

11.2 Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Информационная система "Единое окно доступа к	http://window.edu.ru/

образовательным ресурсам"	
БД «AGROS»- международная документографическая база данных по проблемам АПК, охватывает все научные публикации (книги, брошюры, авторефераты, диссертации, труды сельскохозяйственных научных учреждений).	http://www.cnsnb.ru/cataloga.shtm
Агроакадемсеть- базы данных РАСХН.	http://www.vniikormov.ru/pub/0004/lekcii-poslevuzovskogo-obrazovaniia-po-spetcialnosti-06-01-06-lugovodstvo-lekarstvennye-i-efirno-maslichnye-kultury-01.php

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п.п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	Лекционные занятия	Аудитории для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, Мультимедиа-проектор NECProjektorNP215G. Персональный компьютер Celeron.
2.	Практические занятия	Аудитория для проведения практических занятий	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, Мультимедиа-проектор NECProjektorNP215G. Персональный компьютер Celeron
3.	Самостоятельная работа	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет), для организации самостоятельной работы обучающихся; читальный зал научной библиотеки	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютеры с выходом в интернет