

ПЕРВОЕ ВЫСШЕЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ РОССИИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

СОГЛАСОВАНО

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель ОПОП ВО
профессор А.Е. Череповицын

Проректор по образовательной
деятельности Д.Г. Петраков

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль):	Производственный менеджмент
Квалификация выпускника:	бакалавр
Форма обучения:	очная
Составитель:	проф. Пономаренко Т.В.

Санкт-Петербург

Рабочая программа дисциплины «Ценообразование» разработана:

-в соответствии с требованиями ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки «38.03.02 Менеджмент», утвержденного приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020 г..

-на основании учебного плана бакалавриата по направлению подготовки «38.03.02 Менеджмент» направленность (профиль) «Производственный менеджмент».

Составитель _____ д.э.н., проф. Т.В.Пономаренко

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики, организации и управления от 02.02.2022 г., протокол № 7.

Заведующий кафедрой экономики, организации и управления _____ д.э.н., проф. А.Е. Череповицын

Рабочая программа согласована:

Начальник управления учебно-методического обеспечения образовательного процесса _____ к.т.н Иванова П.В.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цели дисциплины: сформировать у студентов понимание теоретических основ цены как экономической категории и умение применять научно-обоснованный подход к ценообразованию на продукцию предприятия с учетом сферы его деятельности и структуры рынка.

Задачи дисциплины:

- иметь представление о сущности и классификации цен;
- знать формы и методы государственного регулирования ценообразования;
- знать состав и структуру цен;
- уметь применять методы ценообразования;
- выработать навыки принятия управленческих решений с учетом изменения цен, затрат и конъюнктуры рынка;
- уметь анализировать и разрабатывать ценовую стратегию компании;
- знать особенности ценообразования на различные виды продукции минерально-сырьевого комплекса.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Ценообразование» относится к вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы бакалавров по направлению подготовки «38.03.02 Менеджмент». Изучается в 4 семестре.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Ценообразование», являются «Экономическая теория», «Экономика предприятия минерально-сырьевого комплекса», «Маркетинг», «Методы принятия управленческих решений», «Статистика».

Дисциплина «Ценообразование» является основополагающей для изучения следующих дисциплин: «Технико-экономический анализ», «Бизнес-планирование», «Менеджмент на предприятии минерально-сырьевого комплекса», «Антикризисное управление на горных предприятиях».

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины «Управление конкурентоспособностью горных предприятий» направлен на формирование следующих компетенций

Формируемые компетенции по ФГОС ВО		Код и наименование индикатора достижения компетенции
Содержание компетенции	Код компетенции	
Способен осуществлять стратегический и маркетинговый анализ, разрабатывать функциональные стратегии развития, внедрения технологических и продуктовых инноваций, организационных	ПКС-2	ПКС-2.1. Знать методы стратегического и маркетингового анализа, инновационного менеджмента, инструменты разработки и осуществления функциональной стратегии развития горных компаний в рамках устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности
		ПКС-2.2. Уметь применять инструментарий инновационного менеджмента, маркетингового и стратегического анализа

изменений, направленных на обеспечение конкурентоспособности горных компаний с учетом социальной ответственности		ПКС-2.3. Владеть навыками разработки и осуществления функциональной стратегии развития горных и нефтедобывающих компаний с учетом технологических, экономических, социальных, экологических, политических и индивидуально-ценностных факторов
Способен применять основные методы финансового менеджмента при принятии управленческих решений, в том числе, связанных с операциями компаний минерально-сырьевого сектора на мировых рынках в условиях глобализации	ПКС-3	ПКС-3.1. Знать основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала
		ПКС-3.2. Уметь оценить текущую финансовую состоятельность компании и определить возможности принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала с учетом основных тенденций развития мирового рынка
		ПКС-3.3. Владеть навыками оценки активов горных компаний, анализа финансовой устойчивости и структуры капитала для целей принятия управленческих решений, в том числе, связанных с операциями компаний минерально-сырьевого сектора на мировых рынках в условиях глобализации
Способен планировать и контролировать производственную, закупочную и сбытовую деятельность, а также организацию капитального строительства горного предприятия	ПКС-5	ПКС-5.1. Знать методы и принципы планирования и контроля производственной, закупочной и сбытовой деятельности, организации капитального строительства горного предприятия
		ПКС-5.2. Уметь планировать технико-экономические показатели производственной деятельности и капитального строительства, обосновывать и контролировать логистику процессов закупочной и сбытовой деятельности
		ПКС-5.3. Владеть навыками анализа функциональных стратегий компаний с целью планирования сбалансированных управленческих решений в производственной, закупочной и сбытовой деятельности в рамках устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины «Ценообразование» составляет 4 зачетных единицы, 144 ак. часа.

Вид учебной работы	Всего ак. часов	Ак. часы по семестрам
Аудиторные занятия (всего), в том числе:	68	68
Лекции	34	34

Практические занятия (ПЗ)	34	34
Самостоятельная работа студентов (СРС), в том числе	76	76
Выполнение курсовой работы (проекта)	36	36
Вид промежуточной аттестации – дифф. зачет	-	-
Общая трудоемкость дисциплины	-	-
ак.час.	144	144
зач. ед.	4	4

4.2. Содержание дисциплины «Управление конкурентоспособностью горных предприятий»

Учебным планом предусмотрены: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

4.2.1. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование разделов	Виды занятий			
		Всего ак. часов	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа студента, в том числе курсовая работа (проект)а
1.	Раздел 1. Теория цены	16	8	8	
2.	Раздел 2. Методология ценообразования	24	12	12	
3.	Раздел 3. Ценообразование в отраслях минерально-сырьевого комплекса	28	14	14	
4.	Раздел 4. Курсовая работа	36			36
	Итого:	144	34	34	76

4.2.2. Содержание разделов дисциплины

п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание лекционных занятий	Трудоемкость в ак. часах
Раздел 1. Теория цены			
.	Микроэкономические концепции ценообразования	Теория полезности и поведения потребителей. Теория факторов производства. Теория спроса и предложения. Концепции затрат. Теории отраслевых рынков. Эволюция теории цены. Ценообразующие факторы.	4
.	Ценообразование на различных типах рынков	Ценообразование в условиях совершенной конкуренции. Ценообразование в условиях монополистической конкуренции. Ценообразование на олигополистическом рынке. Ценообразование в условиях монополии. Цены на продукцию естественных монополий и методы их регулирования.	4
Раздел 2. Методология ценообразования			
.	Классификация цен	Система цен в экономике, принципы дифференциации цен. Функции цены. Классификация цен. Состав и структура цены.	2

	Регулирование цен	Государственное регулирование цен. Общественное регулирование цен. Инфляция и методы ее измерения в России. Формы и методы воздействия государства на цены. Регулирование цен в зарубежных странах.	2
	Методы ценообразования	Основные методы ценообразования. Затратное ценообразование. Рыночные методы ценообразования. Эконометрические методы определения цен. Трансфертное ценообразование. Мировые цены.	4
	Ценовые стратегии	Этапы разработки ценовой стратегии. Выбор типа ценовой стратегии. Стратегия премиального ценообразования. Стратегия ценового прорыва. Стратегия нейтрального ценообразования. Скидки как инструмент ценовой политики предприятия. Установление цен по географическому принципу. Установление цен для стимулирования сбыта.	4
Раздел 3. Ценообразование в отраслях минерально-сырьевого комплекса			
	Ценообразование в топливно-энергетическом комплексе	Специфические особенности рынков газа, нефти, угля. Анализ структуры рынков газа, нефти, угля. Отраслевые ценообразующие факторы. Анализ и прогнозирование отраслевых цен. Формулы цены. Государственное регулирование цен на газ. Ценообразование на нефть и нефтепродукты. Ценообразование на рынке угля.	4
	Ценообразование на продукцию металлургического комплекса	Характеристика и специфические особенности рынков железорудного сырья и продуктов переработки руд цветных металлов. Анализ структуры рынков черных металлов, драгоценных металлов, цветных металлов. Отраслевые ценообразующие факторы. Анализ и прогнозирование отраслевых цен. Формулы цены с учетом качества продукции на различных рынках. Государственное регулирование цен.	4
	Ценообразование в алмазной, минерально-химической отрасли, отраслях строительных материалов, на неметаллическое сырье	Специфические особенности рынков алмазного, минерально-химического, строительного, неметаллического сырья. Анализ структуры рынков. Отраслевые ценообразующие факторы. Анализ и прогнозирование отраслевых цен. Формулы цены. Государственное регулирование цен на алмазное сырье.	6
Раздел 3. Курсовая работа			36
Итого:			144

4.2.3. Практические занятия

№ п/п	Раздел	Тематика практических занятий	Трудоемкость в ак. часах
-------	--------	-------------------------------	--------------------------

1.	Раздел 1	Теория цены. Анализ эластичности спроса и предложения. Анализ затрат. Анализ типов и структуры рынков.	8
2.	Раздел 2	Методология ценообразования. Состав и структура цены. Затратные методы ценообразования. Цена на основе полных затрат. Цена на основе прямых затрат. Цена на основе рентабельности капитала. Цена на основе безубыточности. Рыночные методы ценообразования. Цена на основе эластичности спроса. Методы тендерного ценообразования. Параметрические методы ценообразования. Метод удельных показателей. Метод регрессионного анализа. Балловый метод. Скидки с цены.	12
3.	Раздел 3	Ценообразование в отраслях минерально-сырьевого комплекса. Ценообразование на газ, нефть, нефтепродукты, уголь, железорудное сырье, концентраты цветных металлов, золото, серебро, металлы платиновой группы, алмазы, минерально-химическое сырье, гранит, щебень, ПГС и другие виды минерального сырья.	14
		Итого	34

4.2.4. Лабораторные работы

Лабораторные работы не предусмотрены.

4.2.5. Курсовые работы (проекты)

	Тематика курсовых работ
	Характеристика и применение затратных методов ценообразования
	Характеристика и применение рыночных методов ценообразования
	Характеристика и применение параметрических методов ценообразования
	Характеристика и применение регулируемых цен
	Характеристика и применение цен на высокотехнологичные товары
	Характеристика и применение системы ИНКОТЕРМС
	Характеристика и применение трансфертных цен
	Характеристика и применение скидок с цены
	Ценообразование компании на рынке совершенной конкуренции
	Ценообразование компаний на олигополистическом рынке
	Ценообразование в условиях монополии
	Ценовые войны
	Ценовое регулирование естественных монополий
	Прямое государственное регулирование цен
	Косвенное государственное регулирование цен
	Основные ценовые стратегии компаний
	Методы оценки рыночной конъюнктуры
	Антимонопольное регулирование в России
	Антимонопольное регулирование за рубежом
	Биржевые цены

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В ходе обучения применяются:

Лекции проводятся с элементами диалогового общения и проблемного обучения, что позволяет студентам учиться формулировать собственную точку зрения на рассматриваемые проблемы, критически оценивать альтернативные мнения и толерантно к ним относиться.

Практические занятия по дисциплине построены таким образом, что студентам для успешного решения задач необходимо обязательно обращаться к теоретическому материалу лекций и участвовать в обсуждении неоднозначных моментов. Такая форма занятий позволяет студентам лучше соотносить знания, которые они получают в процессе лекционных занятий, с практическими целями и задачами, стоящими перед менеджерами в области ценообразования.

Самостоятельная работа является обязательной частью освоения студентами учебной дисциплины «Ценообразование», выполняется в форме написания и защиты курсовой работы. Цели курсовой работы – развитие навыков самостоятельного поиска информации, навыков корректной работы с литературными источниками, анализа типа и структуры рынка по конкретному виду минерального сырья и прогнозирования цен.

В процессе самостоятельной работы обучающиеся обращаются к преподавателю за помощью в форме текущих консультаций. Они необходимы для разрешения трудностей, с которыми могут столкнуться студенты при освоении дисциплины.

Курсовая работа позволяет обучающимся развить навыки научного поиска.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Тематика для самостоятельной подготовки

Раздел 1. Теория цены

1. Функции цены
2. Состав цены
3. Характеристики рынка совершенной конкуренции
4. Характеристики монополистического рынка
5. Характеристики олигополистического рынка

Раздел 2. Методология ценообразования

6. Назовите основные затратные методы ценообразования.
7. Назовите рыночные методы ценообразования.
8. Назовите параметрические методы ценообразования.
9. Признаки классификации цен
10. Основные стратегии ценообразования

Раздел 3. Ценообразование в отраслях минерально-сырьевого комплекса

11. Назовите тип рынка, к которому относится рынок газа
12. Мировые цены
13. Назовите тип рынка, к которому относится рынок нефти и нефтепродуктов
14. Определение цены на уголь
15. Государственное регулирование цен

6.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)

6.2.1 Примерный перечень вопросов для подготовки к дифференцированному зачету

1. Назвать тип рыночной структуры, при которой имеется единственный производитель, нет близких заменителей продукции, приток новых фирм в отрасль невозможен?
2. Назвать тип рыночной структуры, при которой большая часть выпускаемой продукции производится несколькими фирмами, оказывающими влияние на рыночную цену и учитывающими реакцию потребителей и конкурентов?
3. Каким образом устанавливается монопольная цена?

4. При каком типе рыночной структуры имеются сильные конкуренты, обладающие некоторым контролем над ценой, не учитывающие реакцию друг друга?
5. На какие товары, работы, услуги, цены (тарифы) регулируются на региональном уровне?
6. Как определяются цены на уголь?
7. Каковы характеристики монополистического рынка?
8. Каковы характеристики олигополистического рынка?
9. В каких случаях налоговые органы вправе проверять правильность применения цен по сделкам?
10. Перечислите виды цены, при котором может произойти повышение цены за время, прошедшее с момента подписания контракта о поставке оборудования до его фактической поставки?
11. При каком объеме производства достигается максимизация прибыли монополией?
12. Какие виды цен выделяют по классификации по характеру обслуживаемого оборота?
13. Как называется цена, по которой предприятия реализуют продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям крупными партиями?
14. Какие цены устанавливаются соответствующими органами управления, либо имеющие ограничения?
15. Как называются цены, установленные в момент подписания договора и неизменные в течение срока поставки?
16. Как называются цены, установленные в момент подписания договора и подлежащая изменению в течение срока поставки?
17. Как устанавливаются скользящие цены?
18. Какие цены по способу получения информации выделяют?
19. Как называются цены публичной продажи по максимально предложенному уровню на партию товаров (лот)?
20. Как называются цены особой формы специализированной торговли, которая основана на выдаче заказов на поставку товаров?
21. Какие цены выделяют в классификации с учетом фактора времени?
22. Как могут снижаться цены в определенные моменты времени по предварительно определенной шкале?
23. Как применяется метод расчета цены на основе эластичности спроса?
24. Какие существуют признаки классификации цен?
25. Как называются основные стратегии ценообразования?
26. Что такое мировые цены?
27. К какому типу рынка относится рынок нефти и нефтепродуктов?
28. Каковы основные функции цены?
29. Каков состав цены?
30. На чем основан метод текущей цены?

6.2.2. Примерные тестовые задания к дифференцированному зачету Вариант 1

	Вопросы	Варианты ответов
1.	Тип рыночной структуры, при которой имеется единственный производитель, нет близких заменителей продукции, приток новых фирм в отрасль невозможен:	1. совершенная конкуренция; 2. монополия; 3. монополия; 4. монополистическая конкуренция
2.	Тип рыночной структуры, при которой большая часть выпускаемой продукции производится несколькими фирмами,	1. совершенная конкуренция; 2. монополия; 3. монополистическая конкуренция;

	оказывающими влияние на рыночную цену и учитывающими реакцию потребителей и конкурентов:	4. олигополия.
3.	Тип рыночной структуры, при которой имеются сильные конкуренты, обладающие некоторым контролем над ценой, не учитывающие реакцию друг друга:	1. совершенная конкуренция; 2. монополия; 3. монополистическая конкуренция; 4. олигополия.
4.	Вид цены, при котором может произойти повышение цены за время, прошедшее с момента подписания контракта о поставке оборудования до его фактической поставки, это:	1. цена сезонная; 2. цена подвижная; 3. цена скользящая; 4. цена базисная.
5.	В классификации цен по характеру обслуживаемого оборота выделяют:	1. свободные цены; 2. регулируемые цены; 3. твердые цены; 4. розничные цены
6.	Цена, по которой предприятия реализуют продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям крупными партиями:	1. цена спроса; 2. цена производства; 3. справочная цена; 4. оптовая цена.
7.	Цены, установленные соответствующими органами управления, либо имеющие ограничения:	1. твердые; 2. подвижные; 3. регулируемые; 4. скользящие.
8.	Цена, установленная в момент подписания договора и неизменная в течение срока поставки:	1. оптовая; 2. биржевая; 3. фиксированная; 4. твердая.
9.	Цена, установленная в момент подписания договора и подлежащая изменению в течение срока поставки:	1. фиксированная; 2. подвижная; 3. скользящая; 4. расчетная.
10.	Скользящая цена может быть установлена на:	1. товары в розничной торговле; 2. продовольственные товары; 3. оборудование с длительным периодом изготовления; 4. минеральное сырье.
11.	По способу получения информации выделяют:	1. справочные цены; 2. аукционные цены; 3. биржевые цены; 4. цены торгов.
12.	Цены публичной продажи по максимально предложенному уровню на партию товаров (лот):	1. цены сделок; 2. цены крупных фирм; 3. биржевые котировки; 4. цены товарных аукционов.
13.	Цены особой формы специализированной торговли, которая основана на выдаче	1. цены сделок; 2. цены крупных фирм;

	заказов на поставку товаров:	3. биржевые котировки; 4. цены торгов.
14.	В классификации цен с учетом фактора времени выделяют:	1. свободные цены; 2. подвижные цены; 3. скользящие цены; 4. сезонные цены.
15.	Цены, последовательно снижаемые в определенные моменты времени по предварительно определенной шкале:	1. постоянные; 2. сезонные; 3. ступенчатые; 4. прейскуртантные.
16.	Если постоянные затраты фирмы составляют 20 тыс. руб., целевая прибыль – 5 тыс. руб.; объем продаж – 5 тыс. шт.; средние переменные затраты 3 руб/шт, то минимальная цена составит:	1. 5 руб/шт.; 2. 6 руб/шт; 3. 8 руб/шт; 4. 10 руб/шт.
17.	Метод расчета цены на основе эластичности спроса может применяться:	1. на рынке совершенной конкуренции; 2. на рынке монополии; 3. на рынке олигополии; 4. на рынке монополистической конкуренции.
18.	Основное преимущество (основные преимущества) метода расчета цены на основе прямых затрат:	1. не нужно определять прямые затраты; 2. не нужно определять постоянные затраты; 3. не нужно распределять постоянные затраты; 4. не нужно учитывать объемы продаж.
19.	Метод текущей цены основан на:	1. величине полных затрат; 2. величине прямых затрат; 3. цене на данный товар данной фирмы в прошлом месяце; 4. цене на аналогичный товар производителей-конкурентов в прошлом месяце.
20.	Цены крупных экспортных или импортных сделок (носящих регулярный характер с оплатой в свободно конвертируемой валюте), совершаемых на ведущих по данному товару рынках-	1. трансфертные цены; 2. внутренние цены; 3. аукционные цены; 4. мировые цены.

Вариант 2

	Вопросы	Варианты ответов
1.	Скидка, размер которой связан с ростом количества покупаемого товара:	1. простая (общая); 2. скидка за количество; 3. дилерская; 4. специальная.
2.	Предоставляемая за счет прибыли тактическая скидка:	1. скидка за количество; 2. скидка на фрахт; 3. оказание бесплатных услуг; 4. предоставление бесплатных образцов.
3.	Предоставляемая за счет накладных	1. простая;

	расходов плановая (скрытая) скидка:	2. бонусная; 3. скидка за количество; 4. скидка на доставку.
4.	Розничная цена от продажной цены оптового посредника:	1. отличается на сумму акциза; 2. отличается на сумму НДС; 3. отличается на величину снабженческо-сбытовой надбавки; 4. отличается на величину торговой надбавки.
5.	К затратным методам ценообразования относится метод:	1. на основе эластичности спроса; 2. на основе текущей цены; 3. на основе целевой прибыли; 4. метод тендерного ценообразования.
6.	К рыночным методам ценообразования относится метод:	1. метод удельных показателей; 2. балловый метод; 3. метод тендерного ценообразования; 4. на учете рентабельности инвестиций.
7.	К параметрическим (эконометрическим) методам ценообразования относится метод:	1. на основе полных издержек; 2. на основе прямых издержек; 3. на основе целевой прибыли; 4. балловый метод.
8.	Затратные методы ценообразования используются для обоснования:	1. рыночной цены; 2. нижнего предела цены; 3. верхнего предела цены; 4. окончательной цены.
9.	Подход к расчету цены, основанный на анализе поведения потребителей:	1. затратный; 2. рыночный; 3. доходный; 4. сравнительный.
10.	Подход к расчету цены, основанный на анализе издержек:	1. затратный; 2. рыночный; 3. параметрический; 4. сравнительный.
11.	Подход к расчету цен на новую продукцию, в зависимости от уровня ее потребительских свойств и технико-экономических параметров:	1. затратный; 2. рыночный; 3. параметрический; 4. сравнительный.
12.	Метод ценообразования, основанный на суммировании полных издержек и прибыли:	1. на основе полных издержек; 2. на основе прямых издержек; 3. на основе целевой прибыли; 4. на учете рентабельности инвестиций.
13.	Совокупность конструктивно и технологически однородных изделий, отличающихся значениями основных технико-экономических параметров:	1. технико-экономический ряд; 2. продуктовый ряд; 3. параметрический ряд; 4. товарный ряд.
14.	Метод, используемый при обосновании цен небольших групп продукции, характеризующейся одним основным параметром:	1. метод удельных показателей; 2. метод регрессионного анализа; 3. балловый метод; 4. любой из параметрических методов.

15.	Метод, использующий при оценке параметров экспертные оценки:	1. метод удельных показателей; 2. метод регрессионного анализа; 3. балловый метод; 4. любой из параметрических методов.
16.	Какой из параметрических методов следует использовать при определении цены на парфюмерно-косметические изделия:	1. метод удельных показателей; 2. метод регрессионного анализа; 3. балловый метод; 4. любой из параметрических методов.
17.	Цены на товары, реализуемые по государственному заказу, рассчитываются:	1. на основе текущей цены; 2. на основе целевой прибыли; 3. методом тендерного ценообразования; 4. методом регрессионного анализа.
18.	Исключите сферу, не относящуюся к регулированию ФЗ «О естественных монополиях»:	1. транспортировка нефти по магистральным трубопроводам; 2. услуги по передаче электрической и тепловой энергии; 3. услуги транспортных терминалов, портов; 4. услуги мобильной телефонной связи.
19.	К формам прямого государственного регулирования цен и рынков относится:	1. льготное налогообложение; 2. установление предельного норматива рентабельности; 3. использование таможенных тарифов; 4. государственное финансирование НИР на создание новых видов продукции.
20.	К формам косвенного государственного регулирования цен и рынков относится:	1. установление фиксированных цен; 2. установление предельного уровня цены; 3. установление предельных размеров снабженческо-сбытовых, торговых надбавок; 4. использование таможенных тарифов и пошлин.

Вариант 3

	Вопросы	Варианты ответов
1.	По способу получения информации выделяют:	1. справочные цены; 2. аукционные цены; 3. биржевые цены; 4. цены торгов.
2.	Цены публичной продажи по максимально предложенному уровню на партию товаров (лот):	1. цены сделок; 2. цены крупных фирм; 3. биржевые котировки; 4. цены товарных аукционов.
3.	Метод текущей цены основан на:	1. величине полных затрат; 2. величине прямых затрат; 3. цене на данный товар данной фирмы в прошлом месяце; 4. цене на аналогичный товар производителей-конкурентов в прошлом месяце.

4.	Цены крупных экспортных или импортных сделок (носящих регулярный характер с оплатой в свободно конвертируемой валюте), совершаемых на ведущих по данному товару рынках-	<ol style="list-style-type: none"> 1. трансфертные цены; 2. внутренние цены; 3. аукционные цены; 4. мировые цены.
5.	Скидка, размер которой связан с ростом количества покупаемого товара:	<ol style="list-style-type: none"> 1. простая (общая); 2. скидка за количество; 3. дилерская; 4. специальная.
6.	Предоставляемая за счет прибыли тактическая скидка:	<ol style="list-style-type: none"> 1. скидка за количество; 2. скидка на фрахт; 3. оказание бесплатных услуг; 4. предоставление бесплатных образцов.
7.	Розничная цена от продажной цены оптового посредника:	<ol style="list-style-type: none"> 1. отличается на сумму акциза; 2. отличается на сумму НДС; 3. отличается на величину снабженческо-сбытовой надбавки; 4. отличается на величину торговой надбавки.
8.	К затратным методам ценообразования относится метод:	<ol style="list-style-type: none"> 1. на основе эластичности спроса; 2. на основе текущей цены; 3. на основе целевой прибыли; 4. метод тендерного ценообразования.
9.	К рыночным методам ценообразования относится метод:	<ol style="list-style-type: none"> 1. метод удельных показателей; 2. балловый метод; 3. метод тендерного ценообразования; 4. на учете рентабельности инвестиций.
10.	К параметрическим (эконометрическим) методам ценообразования относится метод:	<ol style="list-style-type: none"> 1. на основе полных издержек; 2. на основе прямых издержек; 3. на основе целевой прибыли; 4. балловый метод.
11.	Метод, используемый при обосновании цен небольших групп продукции, характеризующейся одним основным параметром:	<ol style="list-style-type: none"> 1. метод удельных показателей; 2. метод регрессионного анализа; 3. балловый метод; 4. любой из параметрических методов.
12.	Метод, использующий при оценке параметров экспертные оценки:	<ol style="list-style-type: none"> 1. метод удельных показателей; 2. метод регрессионного анализа; 3. балловый метод; 4. любой из параметрических методов.
13.	Какой из параметрических методов следует использовать при определении цены на парфюмерно-косметические изделия:	<ol style="list-style-type: none"> 1. метод удельных показателей; 2. метод регрессионного анализа; 3. балловый метод; 4. любой из параметрических методов.
14.	Цены на товары, реализуемые по государственному заказу, рассчитываются:	<ol style="list-style-type: none"> 1. на основе текущей цены; 2. на основе целевой прибыли; 3. методом тендерного ценообразования; 4. методом регрессионного анализа.
15.	Исключите сферу, не относящуюся к регулированию ФЗ «О естественных монополиях»:	<ol style="list-style-type: none"> 1. транспортировка нефти по магистральным трубопроводам; 2. услуги по передаче электрической и тепловой энергии; 3. услуги транспортных терминалов,

		портов; 4. услуги мобильной телефонной связи.
16.	Неэластичный спрос означает, что:	1. рост цены на 1 % приводит к сокращению величины спроса меньше, чем на 1 %; 2. рост цены на 1 % приводит к сокращению величины спроса более, чем на 1 %; 3. любое изменение цены не приводит к изменению общей выручки; 4. рост цены на 1 % не влияет на величину спроса.
17.	Постоянные издержки фирмы, это-	1. затраты на приобретение ресурсов по ценам, действовавшим в момент их приобретения; 2. минимальные издержки производства любого объема продукции при наиболее благоприятных условиях; 3. издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не выпускается; 4. все издержки, связанные с производством и сбытом продукции.
18.	Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения определены следующим нормативно-правовым актом:	1. Конституция Российской Федерации; 2. Гражданский Кодекс; 3. Бюджетный Кодекс; 4. Налоговый Кодекс.
19.	Основным классификационным признаком для выделения типов рыночных структур является:	1. характер продукции; 2. количество и размеры фирм; 3. степень влияния отдельного продавца на формирование рыночной цены; 4. легкость входа-выхода на рынок.
20.	Тип рыночной структуры, при котором доля каждой фирмы незначительна, фирмы выпускают стандартную продукцию и не способны влиять на рыночные цены:	1. совершенная конкуренция; 2. монополия; 3. монополистическая конкуренция; 4. олигополия.

6.2.3. Критерии оценок промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)
Примерная шкала оценивания знаний по вопросам/выполнению заданий
дифференцированного зачета:

Оценка			
«2» (неудовлетворительно) Не зачтено	Пороговый уровень освоения	Углубленный уровень освоения	Продвинутый уровень освоения
	«3» (удовлетворительно) Зачтено	«4» (хорошо) Зачтено	«5» (отлично) Зачтено
Не владеет теоретическими знаниями по изучаемой дисциплине.	Демонстрирует слабую теоретическую подготовку. При решении задач,	Выполнил курсовую работу с некоторыми незначительными ошибками и неточностями. При	Выполнил курсовую работу полностью в соответствии с темой. При защите курсовой работы демонстрирует

Необходимые практические компетенции не сформированы.	кейсов, предусмотренных программой учебной дисциплины, выполнении курсовой работы допускает неточности, грубые ошибки.	защите курсовой работы демонстрирует хорошую теоретическую подготовку. Успешно справляется с решением задач и кейсов, предусмотренных программой учебной дисциплины.	высокий уровень теоретической подготовки. Успешно справляется с решением задач и кейсов, предусмотренных программой учебной дисциплины.
---	--	--	---

Примерная шкала оценивания знаний в тестовой форме:

Количество правильных ответов, %	Оценка
0-50	Неудовлетворительно
51-65	Удовлетворительно
66-85	Хорошо
86-100	Отлично

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

1. Ценообразование : учебник / В. А. Слепов, Т. Е. Николаева, Е. С. Глазова [и др.] ; 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. Болдырева, Н. П. Ценообразование : учебное пособие / Н. П. Болдырева. - 2-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2018. - 166 с. - ISBN 978-5-9765-3936-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1860943>

3. Шуляк, П. Н. Ценообразование: Учебно-практическое пособие / Шуляк П.Н., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2018. - 196 с.: ISBN 978-5-394-01387-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/342026>

7.1.2. Дополнительная литература

1. Гурен, М. М. Ценообразование и цены на продукцию горных предприятий: Учебник для вузов / Гурен М.М. - Москва : МГГУ, 2003. - 323 с.: ISBN 5-7418-0202-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/999910>

2. Карпова, С. В. Управление ценами : учебник / под ред. С. В. Карповой. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. — 236 с. - ISBN 978-5-9558-0432-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010048>

3. Магомедов, М. Д. Ценообразование : учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. - 3-е изд., перераб. - Москва : Дашков и К, 2017. - 248 с. - ISBN 978-5-394-02663-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/937490>

7.1.3. Учебно-методическое обеспечение

1. Пономаренко Т.В. Методические указания по выполнению курсовой работы по дисциплине «Ценообразование»

Режим доступа: http://ior.spmi.ru/sites/default/files/srs/srs_1529316203.pdf

2. Пономаренко Т.В. Методические указания для подготовки к практическим занятиям «Ценообразование»
Режим доступа: http://ior.spmi.ru/sites/default/files/srs/srs_1529316203.pdf

7.2. Базы данных, электронно-библиотечные системы, информационно-справочные и поисковые системы

1. Консультант Плюс: справочно - поисковая система [Электронный ресурс]. www.consultant.ru/
2. Научная электронная библиотека «Scopus»: <https://www.scopus.com>
3. Научная электронная библиотека ScienceDirect: <http://www.sciencedirect.com>
4. Научная электронная библиотека «eLIBRARY»: <https://elibrary.ru/>
5. Поисковые системы Google, Yandex, Rambler, Yahoo и др.
6. Система ГАРАНТ: электронный периодический справочник [Электронный ресурс]. www.garant.ru
7. Электронно-библиотечная система издательского центра «Лань»: <https://e.lanbook.com/books>
8. Электронно-библиотечная система «Znaniy»: <http://znaniy.com/>
9. Аналитический центр при Правительстве РФ: <http://ac.gov.ru/>
10. Государственный фонд фондов, Институт развития Российской Федерации РВК. Аналитика и исследования: <http://www.rvc.ru/analytics/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Материально-техническое оснащение аудиторий

Аудитории для проведения лекционных занятий Специализированные аудитории, используемые при проведении занятий лекционного типа, оснащены мультимедийными проекторами и комплектом аппаратуры, позволяющей демонстрировать текстовые и графические материалы.

24 посадочных места

Витринные шкафы с коллекцией образцов неметаллических полезных ископаемых – 5 шт., стол 180×80×72 – 8 шт., стол с кафедрой – 1 шт, стул – 25 шт., плакат – 12 шт., карта – 3 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Аудитории для проведения лекционных занятий Специализированные аудитории, используемые при проведении практических занятий.

16 посадочных мест

Стол преподавательский – 1 шт., стол для проведения занятий – 8 шт., стол угловой инженера – 1 шт., стол под приборы – 1 шт., стол двухъярусный для оборудования – 1 шт., кресло преподавательское – 4 шт., кресло – 16 шт., доска аудиторная – 2 шт., шкаф - витрина для документов – 1 шт., шкаф для одежды – 1 шт., шкаф общелабораторный – 1 шт., шкаф – 1 шт., жалюзи – 4 шт., плакаты в рамке – 12 шт., телефонный аппарат – 1 шт., комплекс мультимедийный – 1 шт., источник бесперебойного питания APC by Schneider Electric Back-UPS ES 700VA – 1 шт., задвижка клиновая с выдвижным шпинделем Ду 100 – 1 шт., клапан предохранительный запорный ПКН-50 – 1 шт., клапан предохранительный сбросной ПСК-50 – 1 шт., клапан - отсекающий предохранительный ПКК-40М – 1 шт., устройство ограничения расхода газа УОРГ-50 – 1 шт., регулятор давления газа РДСК-50 – 1 шт., регулятор давления газа комбинированный РДНК-50 – 1 шт., регулятор давления газа прямооточный РДП-50 – 1 шт., фильтр газовый волосяной ФГ-50 – 1 шт., газорегуляторный пункт шкафной

ГРПШ-1-2Н – 1 шт., газорегуляторная установка ГРУ-036М-07-2ПУ1 – 1 шт., пункт учета расхода газа ПУРГ-100 – 1 шт., компрессор СВ4/С-100.LB30А – 1 шт., установка предохранительных клапанов – 1 шт., компрессорная установка К6 – 1 шт., клапан предохранительный сбросной КПС-Н-1 – 1 шт., счетчик газовый бытовой СГБМ-1,6 – 1 шт.,

счетчик газовый бытовой Гранд-2,4 – 1 шт., задвижка газовая Ду 500 – 1 шт., газовая колонка BOSCH – 1 шт.

8.2. Помещения для самостоятельной работы:

1. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 13 посадочных мест. Стул – 25 шт., стол – 2 шт., стол компьютерный – 13 шт., шкаф – 2 шт., доска аудиторная маркерная – 1 шт., АРМ учебное ПК (монитор + системный блок) – 14 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional:ГК № 1464-12/10 от 15.12.10 «На поставку компьютерного оборудования» ГК № 959-09/10 от 22.09.10 «На поставку компьютерной техники» ГК № 447-06/11 от 06.06.11 «На поставку оборудования» ГК № 984-12/11 от 14.12.11 «На поставку оборудования" Договор № 1105-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования», Договор № 1106-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования» ГК № 671-08/12 от 20.08.2012 «На поставку продукции», Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012, Microsoft Open License 48358058 от 11.04.2011, Microsoft Open License 49487710 от 20.12.2011, Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011,

Microsoft Office 2010 Standard: Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012, Microsoft Open License 60853086 от 31.08.2012 Kaspersky antivirus 6.0.4.142

2. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 17 посадочных мест. Доска для письма маркером – 1 шт., рабочие места студентов, оборудованные ПК с доступом в сеть университета – 17 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., АРМ преподавателя для работы с мультимедиа – 1 шт. (системный блок, мониторы – 2 шт.), стол – 18 шт., стул – 18 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Операционная система Microsoft Windows XP Professional ГК №797-09/09 от 14.09.09 «На поставку компьютерного оборудования».

Операционная система Microsoft Windows 7 Professional Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011.

Microsoft Office 2007 Standard Microsoft Open License 42620959 от 20.08.2007 3. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 16 посадочных мест. Стол компьютерный для студентов (тип 4) - 3 шт., стол компьютерный для студентов (тип 6) – 2 шт., стол компьютерный для студентов (тип 7) – 1 шт., кресло преподавателя (сетка, цвет черный) – 17 шт., доска напольная мобильная белая магнитно-маркерная «Magnetoplan» 1800мм×1200мм - 1 шт., моноблок Lenovo M93Z Intel Q87 – 17 шт., плакат – 5 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional: Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011.

Microsoft Office 2007 Professional Plus: Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010.

CorelDRAW Graphics Suite X5 Договор №559-06/10 от 15.06.2010 «На поставку программного обеспечения» Autodesk product: Building Design Suite Ultimate 2016, product Key: 766H1

Cisco Packet Tracer 7.1 (свободно распространяемое ПО), Quantum GIS (свободно распространяемое ПО), Python (свободно распространяемое ПО), R (свободно распространяемое ПО), Rstudio (свободно распространяемое ПО), SMath Studio (свободно распространяемое ПО), GNU Octave (свободно распространяемое ПО), Scilab (свободно распространяемое ПО)

8.3. Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования:

1. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: персональный компьютер – 2 шт. (доступ к сети «Интернет»), монитор – 4 шт., сетевой накопитель – 1 шт., источник бесперебойного питания – 2 шт., телевизор плазменный Panasonic – 1 шт., точка Wi-Fi – 1 шт., паяльная станция – 2 шт., дрель – 5 шт., перфоратор – 3 шт., набор инструмента – 4 шт., тестер компьютерной сети – 3 шт., баллон со сжатым газом – 1 шт., паста теплопроводная – 1 шт., пылесос – 1 шт., радиостанция – 2 шт., стол –

4 шт., тумба на колесиках – 1 шт., подставка на колесиках – 1 шт., шкаф – 5 шт., кресло – 2 шт., лестница Alve – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: MicrosoftWindows 7 Professional (Лицензионное соглашение MicrosoftOpenLicense 60799400 от 20.08.2012)

Microsoft Office 2010 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012)

Антивирусное программное обеспечение KasperskyEndpointSecurity (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

2. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: стол – 5 шт., стул – 2 шт., кресло – 2 шт., шкаф – 2 шт., персональный компьютер – 2 шт. (доступ к сети «Интернет»), монитор – 2 шт., МФУ – 1 шт., тестер компьютерной сети – 1 шт., баллон со сжатым газом – 1 шт., шуруповерт – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: MicrosoftWindows 7 Professional (Лицензионное соглашение MicrosoftOpenLicense 60799400 от 20.08.2012)

Microsoft Office 2007 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010)

Антивирусное программное обеспечение KasperskyEndpointSecurity (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

3. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: стол – 2 шт., стулья – 4 шт., кресло – 1 шт., шкаф – 2 шт., персональный компьютер – 1 шт. (доступ к сети «Интернет»), веб-камера Logitech HD C510 – 1 шт., колонки Logitech – 1 шт., тестер компьютерной сети – 1 шт., дрель – 1 шт., телефон – 1 шт., набор ручных инструментов – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: MicrosoftWindows 7 Professional (Лицензионное соглашение MicrosoftOpenLicense 48358058 от 11.04.2011)

Microsoft Office 2007 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010)

Антивирусное программное обеспечение KasperskyEndpointSecurity (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

8.4. Лицензионное программное обеспечение

Microsoft Office 2007 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010)

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012

Microsoft Open License 48358058 от 11.04.2011

Microsoft Open License 49487710 от 20.12.2011

Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011 ГК № 1464-12/10 от 15.12.10 «На поставку компьютерного оборудования»

ГК № 959-09/10 от 22.09.10 «На поставку компьютерной техники» ГК № 447-06/11 от 06.06.11 «На поставку оборудования»

ГК № 984-12/11 от 14.12.11 «На поставку оборудования» Договор № 1105-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования» Договор № 1106-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования»

ГК № 671-08/12 от 20.08.2012 «На поставку продукции» Открытый конкурс №4(09) от 27.03.2009 Открытый конкурс № 36-10(09) от 22.10.2009 Открытый аукцион № 38-114А(09) от 22.10.2009