МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИЙ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

МОО ВО Кыргызско-Российский Славянский университет
имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина



УТВЕРЖДАЮ
Директор СГИ КРСУ
Голобородько И.Л.
03.09.2026 г.

Ценообразование

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена **Международная бизнес-школа**

Учебный план b380301_26_1 эк_ЭУП.plx
Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Профиль "Экономика и управление предприятием"

Квалификация **бакалавр**
Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **5 ЗЕТ**
Часов по учебному плану 180
в том числе:
аудиторные занятия 64
самостоятельная работа 89

Виды контроля в семестрах:
экзамен 5

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
Недель	17 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Контактная работа в период экзаменационной сессии	0,3	0,3	0,3	0,3
В том числе инт.	6	6	6	6
В том числе в форме практ.подготовки	2	2	2	2
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64,3	64,3	64,3	64,3
Сам. работа	89	89	89	89
Часы на контроль	26,7	26,7	26,7	26,7
Итого	180	180	180	180

Программу составил(и):
К.э.н., доцент Рудаева Ю.Я.

Согласовано РОП.
К.э.н., доцент Боколеева Ч.Б.

Рабочая программа дисциплины
Ценообразование

разработана в соответствии с ФГОС 3++:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)

составлена на основании учебного плана:

Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Профиль "Экономика и управление предприятием"

утвержденного учёным советом вуза от 26.06.2026 протокол № 11.

Рабочая программа одобрена на заседании Международной бизнес-школы Социо-гуманитарного института Кыргызско-Российского Славянского университета имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина

Протокол от 03.09.2026 г. № 1
Срок действия программы: 2026-2030 уч.г.
Руководитель подразделения:
Кочербаева Айнура Анатольевна

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Целью освоения дисциплины «Ценообразование» является формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков в области формирования, анализа и обоснования цен в условиях рыночной экономики. В ходе изучения дисциплины обучающиеся осваивают экономическую сущность цены, методы и инструменты ценообразования, принципы разработки ценовой политики предприятия, а также приобретают навыки принятия обоснованных ценовых решений с учётом издержек, спроса, конкуренции и стратегических целей организации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.1.ДВ.03
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Б1.В.1.07. Налоги и налогообложение
2.1.2	Информационные технологии в профессиональной деятельности (Модуль: Введение в информационные технологии)
2.1.3	Б1.О.1.09. Экономика предприятий
2.1.4	Эконометрика (Модуль: Введение в информационные технологии)
2.1.5	Б1.О.1.04. Высшая математика
2.1.6	Б1.О.1.02. Микроэкономика
2.1.7	Б1.О.1.03. Макроэкономика
2.1.8	Б1.О.1.14. Налоги и налогообложение
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Б1.В.1.09. Антикризисное управление
2.2.2	Б1.В.1.ДВ.06.01. Управление инновационными процессами
2.2.3	Б1.В.1.ДВ.02.01. Управление инвестиционными проектами
2.2.4	Б1.В.1.15. Управление цепями поставок
2.2.5	Б1.В.1.05. Моделирование и анализ бизнес процессов
2.2.6	Б1.В.1.01. Управление экспортными и импортными операциями на предприятии

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-4: Способен рассчитать и проанализировать экономические показатели результатов деятельности предприятия	
Знать:	
Уровень 1	экономическую сущность, функции и состав цены, основные методы ценообразования, взаимосвязь цены с себестоимостью, выручкой, прибылью и рентабельностью предприятия
Уровень 2	порядок расчёта цен затратными, рыночными и параметрическими методами, методику определения маржинального дохода, безубыточного объёма продаж и показателей рентабельности при различных ценовых решениях
Уровень 3	методы сравнительной оценки ценовых решений и анализа чувствительности экономических результатов предприятия к изменению цены, объёма продаж и затрат, критерии обоснования цен с учётом спроса, конкуренции и целевой прибыли
Уметь:	
Уровень 1	по заданному алгоритму рассчитывать цену продукции (работ, услуг) на основе затрат и установленного уровня рентабельности, определять выручку и прибыль при заданном объёме продаж
Уровень 2	самостоятельно применять затратные, рыночные и параметрические методы ценообразования, рассчитывать маржинальный доход, безубыточный объём продаж и показатели рентабельности, сравнивать экономические результаты различных ценовых решений
Уровень 3	обосновывать выбор цены с учётом спроса, конкуренции и целевой прибыли предприятия, анализировать чувствительность экономических результатов к изменению цены, объёма продаж и затрат, определять условия экономической целесообразности скидок и изменения действующих цен
Владеть:	
Уровень 1	базовыми приёмами расчёта цены, выручки, прибыли и рентабельности продукции (работ, услуг) по заданному алгоритму
Уровень 2	методами расчёта цен и анализа экономических последствий ценовых решений, навыками определения маржинального дохода, безубыточного объёма продаж и сопоставления показателей прибыли и рентабельности при различных вариантах цены
Уровень 3	навыками комплексного экономического обоснования ценовых решений, проведения анализа чувствительности результатов деятельности предприятия к изменению цены, объёма продаж и затрат, подготовки рекомендаций по корректировке цен и применению скидок на основе сравнительных расчётов

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	Экономическую сущность и функции цены, виды цен и их роль в формировании результатов деятельности предприятия.
3.1.2	Состав и структуру цены, порядок включения в неё затрат, прибыли, косвенных налогов, снабженческо-сбытовых и торговых надбавок.
3.1.3	Факторы ценообразования, влияние спроса, ценовой эластичности и конкуренции на выбор цены продукции (работ, услуг).
3.1.4	Затратные, рыночные и параметрические методы ценообразования, условия их применения и ограничения.
3.1.5	Содержание ценовой политики предприятия, основные ценовые стратегии, виды скидок и надбавок.
3.1.6	Взаимосвязь цены, объёма продаж и затрат; методику расчёта выручки, прибыли, маржинального дохода, рентабельности и точки безубыточности.
3.1.7	Методы оценки экономических последствий изменения цен, критерии выбора ценового решения с учётом целевой прибыли и рыночных условий.
3.1.8	Цели и основные инструменты государственного регулирования цен.
3.2	**Уметь:**
3.2.1	Определять состав цены и рассчитывать её элементы, различать наценку на себестоимость и долю прибыли в цене.
3.2.2	Рассчитывать цены на продукцию (работы, услуги) затратными, рыночными и параметрическими методами, обосновывать выбор метода применительно к конкретной ситуации.
3.2.3	Анализировать цены конкурентов и оценивать влияние ценовой эластичности спроса на ожидаемый объём продаж и выручку.
3.2.4	Определять выручку, прибыль, маржинальный доход и показатели рентабельности при различных вариантах цены.
3.2.5	Рассчитывать безубыточный объём продаж и объём реализации, необходимый для получения целевой прибыли.
3.2.6	Оценивать экономическую целесообразность скидок и надбавок, определять изменение объёма продаж, необходимое для сохранения прибыли при корректировке цены.
3.2.7	Сравнивать ценовые решения, анализировать чувствительность результатов деятельности предприятия к изменению цены, объёма продаж и затрат.
3.2.8	Формулировать рекомендации по установлению и пересмотру цен, подтверждать выводы расчётами и представлять результаты в аналитических таблицах.
3.3	**Владеть:**
3.3.1	Выполнения расчётов цен и их отдельных элементов на основе данных о затратах, характеристиках продукции и рыночных условиях.
3.3.2	Применения методов экономического анализа для оценки влияния ценовых решений на выручку, прибыль и рентабельность предприятия.
3.3.3	Расчёта точки безубыточности и целевого объёма продаж, проверки экономической обоснованности скидок и изменения цен.
3.3.4	Проведения сравнительных и сценарных расчётов для выбора предпочтительного варианта цены.
3.3.5	Подготовки расчётных таблиц и экономического обоснования предложений по ценовой политике предприятия.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем / вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература	Инте ракт.	Пр. подг.	Примечание
	Раздел 1. Экономические основы формирования цены и методы её расчёта							
1.1	Экономическая сущность, функции и структура цены /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			

1.2	Затратные методы ценообразования: методика и условия применения /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.3	Рыночные и параметрические методы определения цены /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.4	Расчёт структуры цены с учётом себестоимости, прибыли, налогов и надбавок /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.5	Определение цены продукции различными затратными методами /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.6	Расчёт цены рыночными и параметрическими методами. Сравнение результатов /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
1.7	Сравнительный анализ методов ценообразования на основе расчётов цены конкретного продукта /Ср/	5	17	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
	Раздел 2. Ценообразование в различных видах экономической деятельности							
2.1	Формирование цен в промышленном производстве / Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			

2.2	Специфика ценообразования в сфере услуг /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.3	Ценообразование в проектной и контрактной деятельности /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.4	Калькулирование себестоимости и расчёт отпускной цены промышленной продукции /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.5	Расчёт торговых наценок, розничных цен и тарифов на услуги /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.6	Определение договорной цены проекта с учётом структуры затрат, сроков и условий финансирования /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
2.7	Сравнительный расчёт и анализ структуры цен в производственной, торговой и сервисной деятельности /Ср/	5	17	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
	Раздел 3. Взаимосвязь цены, объёма продаж и финансовых результатов предприятия							
3.1	Взаимосвязь цены, объёма реализации, затрат и прибыли предприятия /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			

3.2	Маржинальный анализ и определение точки безубыточности /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.3	Ценообразование на основе целевой прибыли и рентабельности /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.4	Анализ чувствительности финансовых результатов к изменению цены и объёма продаж /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.5	Расчёт выручки, прибыли, маржинального дохода и показателей рентабельности при различных ценах /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.6	Определение точки безубыточности и запаса финансовой прочности /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.7	Расчёт цены и объёма реализации для достижения целевой прибыли /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
3.8	Моделирование изменения прибыли при различных сочетаниях цены, объёма продаж и затрат /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	2		Сценарное моделирование финансовых результатов
3.9	Разработка расчётной модели зависимости финансового результата предприятия от цены, объёма продаж и структуры затрат /Ср/	5	21	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			

	Раздел 4. Формирование и корректировка цен с учётом рыночных и макроэкономических факторов							
4.1	Спрос, ценовая эластичность и конкуренция в механизме ценообразования /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
4.2	Влияние налогообложения, инфляции и валютных колебаний на формирование цен /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
4.3	Государственное регулирование цен. Экономические условия применения скидок и надбавок / Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
4.4	Оценка влияния ценовой эластичности спроса и конкурентных цен на выручку и прибыль /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	2		Моделирование конкурентной ситуации
4.5	Расчёт и корректировка цен с учётом налогов, инфляции и изменения валютного курса /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
4.6	Определение экономически допустимых скидок и необходимого прироста объёма продаж для сохранения прибыли /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
4.7	Сценарный анализ корректировки цены предприятия при изменении рыночных и макроэкономических условий / Ср/	5	17	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
	Раздел 5. Экономическое обоснование ценовых решений и разработка ценовой стратегии предприятия							

5.1	Ценовая политика предприятия и методы выбора ценовой стратегии /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.3 Л1.4Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
5.2	Ценообразование на новые и сложные продукты. Дифференциация цен /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.3 Л1.4Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	2		Проблемная лекция с анализом альтернативных ценовых моделей
5.3	Методы сравнительной оценки ценовых решений и анализа ценовых рисков /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.3 Л1.4Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
5.4	Расчёт стартовой цены нового продукта и сравнение альтернативных ценовых стратегий /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.3 Л1.4Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
5.5	Разработка дифференцированной ценовой модели для продукта с несколькими вариантами комплектации /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.3 Л1.4Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
5.6	Комплексное экономическое обоснование ценового решения предприятия на основе сценарных расчётов /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.3 Л1.4Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7		2	Расчёт альтернативных вариантов цены, оценка их влияния на финансовые результаты предприятия и подготовка обоснованного ценового предложения
5.7	Разработка и экономическое обоснование ценовой стратегии предприятия с оценкой финансовых результатов и рисков /Ср/	5	17	ПК-4	Л1.3 Л1.4Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
5.8	/КрЭк/	5	0,3	ПК-4	Л1.3 Л1.4Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			
5.9	/Экзамен/	5	26,7	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

• Вопросы для проверки уровня обученности ЗНАТЬ:

1. Экономическая сущность цены и её функции в хозяйственной системе.
2. Цена как инструмент распределения ресурсов.
3. Нижняя и верхняя границы цены: экономическая природа.
4. Факторы формирования допустимого ценового диапазона.

5. Взаимосвязь цены, объёма реализации и прибыли.
6. Понятие маржинального дохода и его роль в ценообразовании.
7. Точка безубыточности: экономическое содержание.
8. Особенности формирования цен в промышленном производстве.
9. Специфика ценообразования в сфере услуг.
10. Формирование цены в проектной деятельности.
11. Договорная цена и её структура.
12. Влияние конкуренции на уровень и динамику цен.
13. Ценовая конкуренция и её последствия.
14. Институциональные ограничения ценообразования.
15. Государственное регулирование цен: формы и инструменты.
16. Налоговые факторы в структуре цены.
17. Инфляция и её влияние на ценовые решения.
18. Валютные колебания и их влияние на цену.
19. Ценовые риски: сущность и классификация.
20. Методические подходы к определению цены нового продукта.
21. Стратегии установления стартовой цены.
22. Дифференциация цен и тарифные модели.
23. Особенности формирования экспортной цены.
24. Таможенные платежи и их влияние на конечную цену.
25. Цена как элемент долгосрочной экономической стратегии предприятия.

• Вопросы (Задачи/задания) для проверки уровня обученности УМЕТЬ:

1. Определить допустимый ценовой диапазон по заданным исходным данным.
2. Рассчитать маржинальный доход при различных уровнях цены.
3. Определить точку безубыточности.
4. Оценить влияние изменения цены на прибыль.
5. Смоделировать зависимость прибыли от объёма реализации.
6. Рассчитать цену продукции при заданной структуре затрат.
7. Обосновать цену услуги с учётом трудоёмкости.
8. Определить договорную цену проекта.
9. Рассчитать цену при поэтапном финансировании.
10. Проанализировать последствия снижения цены конкурентом.
11. Рассчитать рентабельность продаж при различных ценах.
12. Определить цену с учётом налоговой нагрузки.
13. Скорректировать цену при инфляции.
14. Рассчитать цену при изменении валютного курса.
15. Сравнить прибыль при альтернативных ценовых решениях.
16. Выбрать метод определения цены нового продукта и обосновать его.
17. Рассчитать стартовую цену нового продукта.
18. Разработать двухуровневую ценовую модель.
19. Сформировать тарифную структуру сложного продукта.
20. Определить экспортную цену с учётом таможенных платежей.
21. Оценить влияние изменения объёма продаж на финансовый результат.
22. Рассчитать уровень ценовой скидки без потери прибыли.
23. Оценить экономические последствия демпинга.
24. Определить цену при ограниченной производственной мощности.
25. Подготовить расчётное обоснование ценового решения.

• Вопросы (Задачи/задания) для проверки уровня обученности ВЛАДЕТЬ:

1. Анализировать ценовое решение с позиции финансовой устойчивости.
2. Обосновывать выбор метода ценообразования в конкретной ситуации.
3. Моделировать альтернативные сценарии изменения цены.
4. Оценивать стратегические последствия ценовых решений.
5. Проводить сравнительный анализ различных ценовых стратегий.
6. Формировать расчётно-аналитическое заключение по уровню цены.
7. Оценивать влияние конкурентной среды на ценовую политику.
8. Анализировать риски ценовой конкуренции.
9. Разрабатывать меры минимизации ценовых рисков.
10. Обосновывать корректировку цены при изменении внешних условий.
11. Интерпретировать результаты расчёта точки безубыточности.
12. Выявлять экономически необоснованные ценовые решения.
13. Оценивать долгосрочные последствия снижения цены.
14. Разрабатывать модель ценообразования нового продукта.
15. Проводить анализ устойчивости ценового решения.
16. Формировать аргументацию при защите ценового проекта.
17. Анализировать влияние институциональных ограничений на цену.
18. Оценивать влияние налоговой нагрузки на прибыль.

19. Проводить комплексный анализ экспортной цены.
20. Обосновывать выбор валютной стратегии в ценообразовании.
21. Анализировать эффективность дифференцированной цены.
22. Оценивать целесообразность ценовой корректировки.
23. Проводить сценарный анализ ценового решения.
24. Интерпретировать результаты финансового моделирования цены.
25. Разрабатывать экономически обоснованную ценовую позицию предприятия.

5.2. Темы курсовых работ (проектов)

Курсовая работа не предусмотрена учебным планом

5.3. Фонд оценочных средств

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА АНАЛИТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ (докладов, презентаций):

1. Анализ влияния изменения цены на финансовый результат предприятия.
2. Исследование допустимого ценового диапазона в условиях ограниченного спроса.
3. Оценка взаимосвязи цены и объёма реализации на примере конкретного предприятия.
4. Анализ зависимости маржинального дохода от уровня цены.
5. Исследование точки безубыточности как инструмента ценового решения.
6. Сценарный анализ изменения цены при различной загрузке производственных мощностей.
7. Оценка последствий снижения цены для структуры прибыли.
8. Анализ экономической целесообразности повышения цены в условиях стабильного спроса.
9. Исследование управленческих рисков при выборе ценовой стратегии.
10. Сравнительный анализ формирования цен в промышленном производстве и сфере услуг.
11. Исследование структуры цены в проектной деятельности.
12. Анализ механизма формирования договорной цены.
13. Оценка влияния косвенных расходов на уровень цены услуги.
14. Исследование особенностей ценообразования в капиталоёмких отраслях.
15. Анализ ценовых решений в условиях поэтапного финансирования проекта.
16. Сравнительный анализ формирования цен в торговле и производстве.
17. Оценка устойчивости цены при различной структуре затрат.
18. Исследование влияния масштаба деятельности на уровень цены.
19. Анализ влияния ценовой конкуренции на прибыль предприятия.
20. Исследование последствий ценовой войны для финансовой устойчивости.
21. Оценка влияния налоговой нагрузки на структуру цены.
22. Анализ корректировки цен при инфляционных процессах.
23. Исследование влияния валютных колебаний на уровень цен импортируемой продукции.
24. Оценка влияния государственного регулирования на формирование тарифов.
25. Анализ ценовых рисков в условиях нестабильной экономической среды.
26. Исследование методов минимизации ценовых рисков.
27. Сценарный анализ изменения цены при усилении конкуренции.
28. Разработка модели определения цены нового продукта.
29. Сравнительный анализ методов установления стартовой цены.
30. Оценка экономической эффективности стратегии «высокой стартовой цены».
31. Анализ последствий установления низкой стартовой цены.
32. Исследование формирования цены инновационного продукта.
33. Разработка тарифной модели для многофункционального продукта.
34. Анализ формирования экспортной цены с учётом таможенных платежей.
35. Оценка влияния валютного курса на цену внешнеэкономической сделки.
36. Разработка ценовой модели для продукта с несколькими вариантами комплектации.

ПРИМЕРНЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ:

1. Нижняя граница цены определяется:
а) уровнем конкуренции
б) величиной издержек производства
в) спросом на продукцию
г) стратегией предприятия
Правильный ответ: б

2. Точка безубыточности показывает:
а) уровень максимальной прибыли
б) объём реализации, при котором прибыль равна нулю
в) минимальный уровень рентабельности
г) предельную цену товара
Правильный ответ: б

3. При прочих равных условиях снижение цены приводит к:
а) автоматическому росту прибыли
б) росту маржинального дохода
в) увеличению объёма реализации (при эластичном спросе)
г) снижению постоянных затрат
Правильный ответ: в

4. Маржинальный доход рассчитывается как:
а) выручка минус постоянные затраты
б) цена минус переменные затраты
в) прибыль плюс налоги
г) выручка минус налоги
Правильный ответ: б
5. При высокой эластичности спроса повышение цены, как правило:
а) увеличивает прибыль
б) снижает объём продаж
в) не влияет на выручку
г) снижает постоянные издержки
Правильный ответ: б
6. К институциональным факторам формирования цены относится:
а) себестоимость
б) объём производства
в) государственное регулирование
г) производственная мощность
Правильный ответ: в
7. При росте инфляции предприятие должно:
а) игнорировать изменение цен
б) пересматривать цену с учётом изменения издержек
в) снижать цену
г) фиксировать цену на весь период
Правильный ответ: б
8. Экспортная цена отличается от внутренней наличием:
а) постоянных затрат
б) переменных затрат
в) таможенных платежей и валютного фактора
г) маржинального дохода
Правильный ответ: в
9. Дифференциация цен применяется для:
а) снижения издержек
б) учёта различий в платёжеспособности потребителей
в) уменьшения прибыли
г) устранения конкуренции
Правильный ответ: б
10. Основная цель ценообразования на новый продукт — это:
а) копирование цены конкурента
б) минимизация цены
в) достижение стратегических и финансовых целей предприятия
г) исключение риска
Правильный ответ: в
11. Если переменные затраты увеличиваются при неизменной цене, то:
а) маржинальный доход увеличивается
б) маржинальный доход уменьшается
в) прибыль автоматически растёт
г) точка безубыточности снижается
Правильный ответ: б
12. При снижении постоянных затрат точка безубыточности:
а) увеличивается
б) уменьшается
в) не изменяется
г) зависит только от цены
Правильный ответ: б
13. Цена считается экономически обоснованной, если:
а) она ниже конкурентов
б) обеспечивает покрытие издержек и достижение целей предприятия
в) максимально возможна
г) не вызывает вопросов у потребителей
Правильный ответ: б
14. При ограниченной производственной мощности предприятие должно:
а) снижать цену
б) ориентироваться на максимальный объём
в) выбирать цену, обеспечивающую наибольший маржинальный доход
г) игнорировать спрос
Правильный ответ: в
15. Налог на добавленную стоимость включается:
а) в переменные затраты

б) в структуру отпускной цены
в) в постоянные издержки
г) в прибыль
Правильный ответ: б
16. При инфляции корректировка цены необходима для:
а) увеличения рыночной доли
б) сохранения реальной рентабельности
в) снижения спроса
г) уменьшения постоянных затрат
Правильный ответ: б
17. Если спрос неэластичен, повышение цены обычно приводит к:
а) снижению выручки
б) увеличению выручки
в) нулевому эффекту
г) сокращению постоянных затрат
Правильный ответ: б
18. Экспортная цена формируется с учётом:
а) только переменных затрат
б) только конкуренции
в) условий поставки и валютного курса
г) только постоянных затрат
Правильный ответ: в
19. Ценовая конкуренция чаще всего приводит к:
а) росту маржи
б) снижению прибыли отрасли
в) росту постоянных затрат
г) увеличению налогов
Правильный ответ: б
20. Дифференциация цены позволяет предприятию:
а) снизить переменные затраты
б) увеличить общий финансовый результат
в) избежать налогов
г) устранить конкурентов
Правильный ответ: б
21. Если предприятие работает ниже точки безубыточности, это означает, что:
а) выручка превышает совокупные издержки
б) прибыль положительная
в) выручка меньше совокупных издержек
г) маржинальный доход равен нулю
Правильный ответ: в
22. Увеличение цены при неизменном объёме реализации приводит к:
а) снижению маржинального дохода
б) увеличению маржинального дохода
в) снижению постоянных затрат
г) уменьшению точки безубыточности только при росте переменных затрат
Правильный ответ: б
23. При снижении цены для сохранения прибыли предприятие должно:
а) увеличить переменные затраты
б) снизить объём реализации
в) увеличить объём реализации
г) увеличить постоянные затраты
Правильный ответ: в
24. Рентабельность продаж рассчитывается как:
а) прибыль / выручка × 100%
б) выручка / прибыль × 100%
в) постоянные затраты / прибыль
г) маржинальный доход / постоянные затраты
Правильный ответ: а
25. Если переменные затраты на единицу продукции снижаются, то при прочих равных:
а) точка безубыточности увеличивается
б) маржинальный доход уменьшается
в) точка безубыточности снижается
г) прибыль автоматически становится отрицательной
Правильный ответ: в
26. При высокой конкуренции предприятие должно учитывать прежде всего:
а) только собственные издержки
б) уровень рыночных цен
в) только постоянные затраты

г) налоговую ставку
Правильный ответ: б
27. Основная цель анализа чувствительности цены — это:
а) определение налоговой нагрузки
б) оценка влияния изменения цены на финансовый результат
в) расчёт НДС
г) снижение издержек
Правильный ответ: б
28. Если валютный курс национальной валюты снижается, импортная продукция:
а) становится дешевле
б) становится дороже
в) не изменяется в цене
г) автоматически освобождается от налогов
Правильный ответ: б
29. Стартовая цена нового продукта должна учитывать:
а) только себестоимость
б) только цену конкурента
в) совокупность издержек, спроса и стратегических целей
г) только уровень инфляции
Правильный ответ: в
30. Экономически неэффективное ценовое решение характеризуется тем, что:
а) обеспечивает покрытие всех издержек
б) обеспечивает достижение целевой прибыли
в) не покрывает совокупные издержки при планируемом объёме реализации
г) соответствует стратегии предприятия
Правильный ответ: в

ПРИМЕРНЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ:
1. Определение допустимого ценового диапазона
Переменные издержки — 1 400 сом/ед.
Постоянные издержки — 2 800 000 сом.
План продаж — 4 000 ед.
По данным опроса, максимальная готовность платить — 2 800 сом.
Требуется:
1. Определить минимально допустимую цену (покрытие издержек).
2. Определить максимально допустимую цену (рыночное ограничение).
3. Рассчитать прибыль при цене 2 600 сом.
4. Сделать вывод о допустимом диапазоне цены.

2. Точка безубыточности
Цена — 2 200 сом.
Переменные издержки — 1 300 сом.
Постоянные издержки — 3 000 000 сом.
Требуется:
1. Рассчитать маржинальный доход.
2. Определить точку безубыточности в натуральном выражении.
3. Рассчитать выручку в точке безубыточности.

3. Моделирование зависимости прибыли
Переменные издержки — 1 000 сом.
Постоянные издержки — 2 500 000 сом.
Рассматриваются 3 цены: 1 800; 2 000; 2 300 сом.
Соответствующий объём продаж: 6 000; 5 000; 3 800 ед.
Требуется:
1. Рассчитать прибыль при каждой цене.
2. Определить вариант максимальной прибыли.
3. Обосновать выбор.

4. Сценарный анализ изменения цены
Базовая цена — 2 500 сом.
Объём продаж — 4 000 ед.
Переменные издержки — 1 500 сом.
Постоянные — 2 000 000 сом.
При снижении цены до 2 300 сом объём увеличивается до 4 800 ед.
Требуется:
1. Рассчитать прибыль по двум сценариям.
2. Определить экономически оправданный вариант.

5. Цена в производстве
Материалы — 900 сом.
Заработная плата — 400 сом.
Накладные — 300 сом.
Норма прибыли — 20%.
Требуется:
1. Рассчитать себестоимость.
2. Определить цену с учётом прибыли.
3. Рассчитать рентабельность.

6. Цена услуги
Часовая ставка специалиста — 600 сом.
Трудоёмкость — 10 часов.
Косвенные расходы — 30% от прямых.
Норма прибыли — 25%.
Требуется:
1. Рассчитать полную себестоимость услуги.
2. Определить цену услуги.

7. Договорная цена проекта
Сметная стоимость — 4 000 000 сом.
Аванс — 30%.
Продолжительность — 6 месяцев.
Инфляция — 8% годовых.
Требуется:
1. Определить сумму корректировки.
2. Рассчитать итоговую цену контракта.

8. Инвестиционный проект
Инвестиции — 5 000 000 сом.
План продаж — 3 000 ед.
Переменные издержки — 1 200 сом.
Цена — 2 500 сом.
Требуется:
1. Рассчитать годовую прибыль.
2. Определить срок окупаемости.

9. Конкурентная ситуация
Себестоимость — 1 600 сом.
Цена компании — 2 400 сом.
Конкурент снижает цену до 2 200 сом.
Прогнозируемое снижение объёма продаж — 15%.
Требуется:
1. Рассчитать прибыль до и после снижения объёма.
2. Обосновать решение: снижать ли цену.

10. Налоговая нагрузка
Себестоимость — 2 000 сом.
Норма прибыли — 25%.
НДС — 12%.
Требуется:
1. Рассчитать отпускную цену без НДС.
2. Определить цену с НДС.

11. Инфляционная корректировка
Базовая цена — 3 000 сом.
Инфляция — 10% годовых.
Контракт заключён на 1 год.
Требуется:
1. Рассчитать скорректированную цену.
2. Определить потери при неизменной цене.

12. Оценка ценовых рисков
Цена — 2 800 сом.
Переменные издержки — 1 900 сом.
Постоянные — 2 000 000 сом.
Объём продаж может снизиться на 20%.
Требуется:

1. Рассчитать прибыль при базовом и снижённом объёме.
2. Оценить уровень риска.

13. Цена нового продукта
Переменные издержки — 1 700 сом.
Постоянные — 3 400 000 сом.
План продаж — 5 000 ед.
Целевая рентабельность — 30%.
Требуется:
1. Рассчитать цену затратным методом.
2. Определить прибыль.

14. Сравнение стартовых стратегий
Цена А — 3 500 сом (объём 3 000 ед.)
Цена Б — 2 900 сом (объём 5 000 ед.)
Переменные издержки — 1 800 сом.
Постоянные — 3 000 000 сом.
Требуется:
1. Рассчитать прибыль по каждому варианту.
2. Выбрать более выгодную стратегию.

15. Экспортная цена
Себестоимость — 2 000 сом.
Прибыль — 20%.
Таможенная пошлина — 10%.
Транспортные расходы — 300 сом.
Курс — 1 USD = 90 сом.
Требуется:
1. Рассчитать экспортную цену в сомах.
2. Перевести в доллары.

16. Многофункциональный продукт
Базовая версия — себестоимость 1 500 сом.
Расширенная версия — +700 сом.
Планируемая цена базовой — 2 300 сом.
Цена расширенной — 3 200 сом.
Продажи: 4 000 базовых и 2 000 расширенных.
Требуется:
1. Рассчитать прибыль по каждой версии.
2. Определить совокупную прибыль.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ
1. Раскройте экономическую природу цены как инструмента управленческого решения предприятия.
2. Обоснуйте взаимосвязь цены, объёма реализации и финансового результата.
3. Проанализируйте влияние структуры затрат на формирование цены.
4. Определите роль маржинального анализа в принятии ценовых решений.
5. Охарактеризуйте методику расчёта точки безубыточности и её практическое значение.
6. Проанализируйте последствия изменения цены для финансовой устойчивости предприятия.
7. Обоснуйте выбор цены в условиях ограниченной производственной мощности.
8. Раскройте экономические риски ценовых решений.
9. Сравните особенности формирования цен в производственной и сервисной деятельности.
10. Проанализируйте специфику формирования цены в проектной деятельности.
11. Раскройте механизм формирования договорной цены.
12. Охарактеризуйте влияние структуры затрат на уровень цены в капиталоёмких отраслях.
13. Обоснуйте особенности формирования цены при поэтапном финансировании проекта.
14. Проанализируйте влияние масштаба деятельности предприятия на уровень цен.
15. Раскройте экономическую логику формирования цены в инвестиционном проекте.
16. Проанализируйте влияние ценовой конкуренции на прибыль предприятия.
17. Охарактеризуйте последствия ценовой войны для финансового результата.
18. Раскройте влияние налоговой нагрузки на структуру и уровень цены.
19. Проанализируйте механизм корректировки цены в условиях инфляции.
20. Охарактеризуйте влияние валютного курса на формирование цены.
21. Раскройте экономическую сущность институциональных ограничений в ценообразовании.
22. Проанализируйте методы минимизации ценовых рисков.
23. Обоснуйте методические подходы к определению цены нового продукта.
24. Сравните альтернативные стратегии установления стартовой цены.
25. Проанализируйте экономические последствия выбора высокой стартовой цены.
26. Оцените риски установления заниженной стартовой цены.

27. Раскройте особенности формирования цены инновационного продукта.
28. Проанализируйте принципы дифференциации цен для многофункционального продукта.
29. Охарактеризуйте формирование экспортной цены с учётом таможенных и валютных факторов.
30. Обоснуйте роль цены в долгосрочной экономической стратегии предприятия.

Перечень экзаменационных вопросов отражает содержание дисциплины и используется при формировании экзаменационных билетов. С целью комплексной оценки знаний, умений и владений обучающихся структура билета предусматривает сочетание теоретического и расчётно-аналитического компонентов.

Структура экзаменационного билета
Экзаменационный билет включает:
Теоретический вопрос – 10 баллов
Расчётную задачу – 12 баллов
Ситуационно-аналитический вопрос – 8 баллов
Максимальное количество баллов за экзамен – 30

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
Оценивание экзамена осуществляется по 30-балльной шкале и включает три элемента: теоретический вопрос, расчётную задачу и ситуационно-аналитический вопрос.

1. Теоретический вопрос (максимум — 10 баллов)
10–9 баллов
Ответ раскрывает сущность вопроса в полном объёме, демонстрирует понимание экономических категорий, логически структурирован, содержит корректные выводы и взаимосвязи с практикой ценообразования.
8–7 баллов
Ответ в целом правильный, но отдельные положения раскрыты неполно либо отсутствует аналитическая глубина.
6–5 баллов
Допущены неточности в формулировках, отсутствуют выводы, нарушена логика изложения.
4–1 балл
Ответ фрагментарный, отсутствует понимание ключевых положений темы.
0 баллов
Ответ отсутствует либо не соответствует вопросу.

2. Расчётная задача (максимум — 12 баллов)
12–11 баллов
Решение выполнено полностью, расчёты корректны, применены соответствующие формулы, сделан экономически обоснованный вывод.
10–8 баллов
Допущены незначительные арифметические ошибки либо вывод сформулирован неполно, но методика решения верна.
7–5 баллов
Имеются методические ошибки в применении формул либо расчёты выполнены частично.
4–1 балл
Задача решена неправильно, отсутствует понимание алгоритма решения.
0 баллов
Решение отсутствует.

3. Ситуационно-аналитический вопрос (максимум — 8 баллов)
8–7 баллов
Представлен развернутый анализ ситуации, предложено экономически обоснованное решение, аргументация логична и связана с инструментарием ценообразования.
6–5 баллов
Предложено решение, однако аргументация недостаточно глубока или частично формальна.
4–2 балла
Анализ поверхностный, отсутствует чёткая экономическая логика.
1 балл
Ответ фрагментарный, без обоснования.
0 баллов
Ответ отсутствует.

Итоговая оценка по экзамену
Сумма баллов за три элемента формирует итоговый результат по промежуточной аттестации (максимум — 30 баллов).
Баллы за экзамен суммируются с результатами текущего контроля в соответствии с технологической картой дисциплины.

ПРИМЕРЫ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ БИЛЕТОВ

Экзаменационный билет № 1

1. Теоретический вопрос
Взаимосвязь цены, объёма реализации и финансового результата предприятия.

2. Расчётная задача
Предприятие производит продукцию со следующими показателями:
- Цена реализации — 2 400 сом
- Переменные издержки — 1 500 сом на единицу
- Постоянные издержки — 3 600 000 сом в год
- Планируемый объём реализации — 5 000 единиц

Требуется:
1. Рассчитать маржинальный доход на единицу продукции.
2. Определить точку безубыточности.
3. Рассчитать прибыль при плановом объёме реализации.
4. Сделать вывод об экономической устойчивости предприятия.

3. Ситуационно-аналитический вопрос
Конкурент снижает цену аналогичной продукции на 8%.
Обоснуйте возможные варианты реакции предприятия и оцените их экономические последствия.

Экзаменационный билет № 2
1. Теоретический вопрос
Особенности формирования цены в проектной и контрактной деятельности.

2. Расчётная задача
Исходные данные:
- Переменные издержки — 1 200 сом на единицу
- Постоянные издержки — 2 400 000 сом
- Планируемый объём продаж — 4 000 единиц
- Целевая рентабельность продаж — 25%

Требуется:
1. Рассчитать цену продукции затратным методом.
2. Определить прибыль предприятия.
3. Рассчитать уровень рентабельности продаж.

3. Ситуационно-аналитический вопрос
В условиях инфляции 12% предприятие заключило контракт с фиксированной ценой на 1 год.
Оцените возможные риски и предложите механизм корректировки цены.

Экзаменационный билет № 3
1. Теоретический вопрос
Методические подходы к определению цены нового продукта.

2. Расчётная задача
Предприятие планирует выпуск нового продукта:
- Переменные издержки — 1 800 сом
- Постоянные издержки — 3 000 000 сом
- Планируемый объём продаж — 4 500 единиц
- Предполагаемая цена — 2 900 сом

Требуется:
1. Рассчитать маржинальный доход.
2. Определить прибыль предприятия.
3. Рассчитать точку безубыточности.
4. Оценить целесообразность установленной цены.

3. Ситуационно-аналитический вопрос
Предприятие рассматривает возможность установления дифференцированных цен (базовая и расширенная версия продукта).
Обоснуйте экономические преимущества и риски данного решения.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Оценка результатов освоения дисциплины осуществляется с использованием следующих видов оценочных средств:
– теоретические вопросы;
– тестовые задания закрытого типа;
– расчётные задания;
– ситуационные и аналитические задания;

– самостоятельная работа обучающихся (аналитические исследования);
– экзамен.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	А.С. Баздникин	Цены и ценообразование: Учебное пособие	Москва .: Юрайт 2005
Л1.2	И.К. Салимжанов	Ценообразование: Учебник	Москва .: КНОРУС 2008
Л1.3	Липсиц И.В.	Коммерческое ценообразование: учебник	М.: БЕК 1999
Л1.4	Салимжанов И.К.	Ценообразование: учебник	М.: КНОРУС 2010

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	П.Н. Шуляк	Ценообразование: Учебно-практическое пособие	2002
Л2.2	А.Д. Уметова	Международное ценообразование: Методические рекомендации и задачи	2011
Л2.3	Липсиц И.В.	Коммерческое ценообразование: учебник	М.: БЕК 1999

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Сост. Т.А. Асанов	Цены и ценообразование: Учебно-методический комплекс для студентов всех экономических специальностей	
Л3.2	Ерухимович И.Л., Зайцева В.А., Литвиненко Я.В.	Ценообразование: Учебно-методическое пособие	Киев: МАУП 2003

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Naukaru	https://naukaru.ru/ru/nauka/article/14725/view
Э2	Mail.ru Финансы	https://finance.mail.ru/card/cenoobrazovanie-599/
Э3	Marketing.spb.ru	https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/price_diff.htm
Э4	CyberLeninka	https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-tsenovov-
Э5	Platrum	https://platrum.ru/blog/chto-takoe-cenoobrazovanie-vidy-
Э6	SendPulse	https://sendpulse.com/ru/support/glossary/pricing
Э7	InSales	https://www.insales.ru/blogs/university/kak-opredelit-cenu-

6.3. Перечень информационных и образовательных технологий

6.3.1 Компетентностно-ориентированные образовательные технологии

6.3.1.1	Для освоения дисциплины «Ценообразование» предусматривается использование офисного программного обеспечения и средств доступа к электронным образовательным ресурсам:
6.3.1.2	Текстовый редактор — для оформления расчётных заданий, подготовки аналитических записок и экономического обоснования ценовых решений.
6.3.1.3	Табличный процессор — для расчёта цен и их отдельных элементов, определения выручки, прибыли, маржинального дохода и показателей рентабельности, построения графиков безубыточности и сравнения вариантов ценовых решений.
6.3.1.4	Программа подготовки презентаций — для представления результатов анализа цен, сравнительных расчётов и предложений по ценовой политике предприятия.
6.3.1.5	Веб-браузер — для поиска ценовой и статистической информации, работы с электронными учебными материалами и доступа к электронной информационно-образовательной среде университета.
6.3.1.6	Конкретные программные продукты определяются доступным программным обеспечением университета. При выполнении самостоятельной работы допускается использование функционально совместимых аналогов, обеспечивающих выполнение заданий и представление результатов в установленных форматах.

6.3.2 Перечень информационных справочных систем и программного обеспечения

6.3.2.1	Справочно-правовые системы
6.3.2.2	КонсультантПлюс https://www.consultant.ru
6.3.2.3	Гарант https://www.garant.ru

6.3.2.4	Государственные органы Кыргызской Республики
6.3.2.5	Министерство экономики и коммерции КР https://mineconom.gov.kg
6.3.2.6	Национальный статистический комитет КР http://www.stat.kg
6.3.2.7	Национальный банк Кыргызской Республики https://www.nbkr.kg
6.3.2.8	Дополнительно (для макроэкономических данных и мировых цен)
6.3.2.9	Всемирный банк (World Bank Data) https://data.worldbank.org
6.3.2.10	Международный валютный фонд (IMF Data) https://www.imf.org/en/Data
6.3.2.11	Электронные библиотечные системы
6.3.2.12	ЭБС «Юрайт» https://urait.ru
6.3.2.13	ЭБС «Лань» https://e.lanbook.com
6.3.2.14	eLIBRARY (РИНЦ) https://elibrary.ru

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Для реализации дисциплины используются:
7.2	– лекционная аудитория, оснащённая посадочными местами для обучающихся, рабочим местом преподавателя, мультимедийным проектором и экраном;
7.3	– аудитория для проведения семинарских и практических занятий, оборудованная посадочными местами и техническими средствами обучения;
7.4	– компьютерный класс, оснащённый персональными компьютерами с установленным программным обеспечением (в том числе Microsoft Excel) для выполнения расчётных и аналитических заданий;
7.5	– доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета;
7.6	– мультимедийное оборудование (проектор, экран, акустическая система) для демонстрации презентационных и аналитических материалов.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Технологическая карта дисциплины «Ценообразование»
Курс 3, семестр 5. Количество ЗЕ — 5. Отчётность — экзамен.

Модуль 1. Экономические основы формирования цены и методы её расчёта
Текущий контроль: устный опрос, расчётные задания, сравнительный анализ методов ценообразования — зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 8.

Рубежный контроль: тестирование — зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 6.

Итого по модулю: зачётный минимум 8 баллов, максимальный балл 14.
Модуль 2. Ценообразование в различных видах экономической деятельности
Текущий контроль: устный опрос, расчётные задания, аналитическое задание — зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 8.

Рубежный контроль: тестирование — зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 6.

Итого по модулю: зачётный минимум 8 баллов, максимальный балл 14.
Модуль 3. Взаимосвязь цены, объёма продаж и финансовых результатов предприятия
Текущий контроль: устный опрос, расчётные задания, моделирование финансовых результатов — зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 8.

Рубежный контроль: тестирование — зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 6.

Итого по модулю: зачётный минимум 8 баллов, максимальный балл 14.
Модуль 4. Формирование и корректировка цен с учётом рыночных и макроэкономических факторов
Текущий контроль: устный опрос, расчётные задания, сценарный анализ ценовых решений — зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 8.

Рубежный контроль: тестирование — зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 6.

Итого по модулю: зачётный минимум 8 баллов, максимальный балл 14.
Модуль 5. Экономическое обоснование ценовых решений и разработка ценовой стратегии предприятия
Текущий контроль: устный опрос, расчётные задания, комплексное расчётно-аналитическое задание — зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 8.

Рубежный контроль: тестирование — зачётный минимум 4 балла, максимальный балл 6.

Итого по модулю: зачётный минимум 8 баллов, максимальный балл 14.
Всего за семестр
Зачётный минимум — 40 баллов.

Максимальный балл — 70.
Промежуточная аттестация
Экзамен (устная форма: теоретический вопрос, расчётная задача, ситуационно-аналитическое задание).

Зачётный минимум — 20 баллов.

Максимальный балл — 30.
Семестровый рейтинг по дисциплине
Зачётный минимум — 60 баллов.

Максимальный балл — 100.

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ

Текущий контроль направлен на систематическую проверку освоения обучающимися теоретических положений дисциплины и формирование способности применять инструменты ценообразования в практической деятельности.
Текущий контроль осуществляется в рамках каждого модуля и включает:
– устный опрос;
– выполнение расчётных заданий;
– выполнение аналитического задания (презентация, доклад, реферат).

Требования к устному опросу
Обучающийся должен продемонстрировать:
– знание ключевых категорий ценообразования;
– понимание взаимосвязи цены, издержек, объёма реализации и прибыли;
– способность аргументированно излагать позицию и формулировать выводы;
– корректное использование экономической терминологии.

Требования к выполнению расчётных заданий
При выполнении расчетных заданий обучающийся обязан:
– применять соответствующие формулы и методы анализа;
– корректно выполнять вычисления;
– обосновывать полученные результаты;
– формулировать экономический вывод по итогам расчёта.
Отсутствие экономической интерпретации снижает итоговую оценку.

Требования к аналитическому заданию
Аналитическое задание должно:
– соответствовать теме модуля;
– содержать элементы анализа, а не только пересказ теоретического материала;
– включать расчётные или иллюстративные материалы (таблицы, графики, схемы);
– завершаться аргументированными выводами.
Работы выполняются с соблюдением требований академической добросовестности.

Условия допуска к промежуточной аттестации
К экзамену допускаются обучающиеся, набравшие не менее 40 баллов по результатам текущего и рубежного контроля.