



УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора Ур СЭИ (филиал)
ОУП ВО «АТиСО» по УВР

О.В. Зубкова

« 21 » апреля 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Направление подготовки

42.03.01. Реклама и связи с общественностью
(код и наименование направления подготовки)

Направленность (профиль)

Реклама и связи с общественностью

Квалификация выпускника

бакалавр

(бакалавр, магистр)

Кафедра: экономики

Разработчики программы:

доктор экон. наук, доцент О.В. Зубкова

Программа обсуждена на заседании кафедры экономики

Заведующий кафедрой экономики

С.М. Осташевский

«21» апреля 2026 г.

Оглавление

1.	ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	3
2.	ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	3
2.1	Планируемые результаты обучения по дисциплине.....	3
2.2	Результаты освоения образовательной программы:	3
3.	МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
4.	ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ	4
5.	СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	4
5.1	Содержание дисциплины (модуля).....	4
5.2	Разделы/темы дисциплины, их трудоемкость и виды занятий	5
6.	ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	7
7.	ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	7
8.	ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ И ИНТЕРНЕТ - РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	8
9.	ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	8
10.	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	9
11.	ОЦЕНКА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	10

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**Цель:**

Сформировать теоретические представления и практические навыки по ценообразованию в условиях конкурентной среды.

Задачи:

- изучить и использовать нормативно-правовые документы, касающиеся рыночного ценообразования и защиты конкуренции;
- овладеть методами анализа, моделирования и прогнозирования цен в условиях конкурентной среды;
- приобрести навыки пользования компьютерными технологиями для определения затрат и моделирования цен;
- уметь анализировать конкурентную среду отрасли для определения цен;
- уметь проанализировать процесс формирования и распределения затрат, себестоимости и цен на продукцию предприятия.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**2.1 Планируемые результаты обучения по дисциплине**

Изучение дисциплины «Ценообразование» направлено на формирование следующих компетенций:

универсальных компетенций и индикаторов их достижения:

Категория (группа) УК	Код и наименование универсальной компетенции	Код и наименование индикатора достижений универсальной компетенции
Системное и критическое мышление	УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1. Знает принципы сбора, отбора и обобщения информации, методики системного подхода для решения профессиональных задач. УК-1.2. Умеет анализировать и систематизировать разнородные данные, оценивать эффективность процедур анализа проблем и принятия решений в профессиональной деятельности. УК-1.3. Владеет навыками научного поиска и практической работы с информационными источниками; методами принятия решений

2.2. Результаты освоения образовательной программы:

В результате изучения дисциплины студент должен:

а) знать:

- теоретические и нормативно-правовые основы ценообразования;
- закономерности процессов ценообразования ;
- основные методы ценообразования;

б) владеть:

- механизмами анализа, моделирования и прогнозирования цен на товары, работы и услуги в конкурентной среде;

в) уметь:

- пользоваться технологиями, методами и способами определения затрат, себестоимости, цен товаров, финансовых инструментов и услуг в конкурентной среде.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Согласно ФГОС и ОПОП по направлению 42.03.01 Реклама и связи с общественностью профиль «Реклама и связи с общественностью» дисциплина «Ценообразование» относится к факультативным дисциплинам (**ФТД.В.02**).

В качестве предшествующих выступают такие дисциплины как «Экономическая теория», «Экономика предприятий».

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Объем дисциплины	Всего часов		
	Для очной формы обучения	Для очно-заочной формы обучения	Для заочной формы обучения
Общая трудоемкость дисциплины (зачетных единиц/часов)	1/36		1/36
Контактная работа – аудиторные занятия:	32		4
Лекции	15		2
Семинары, практические занятия	15		2
КтЗа	2		
Самостоятельная работа обучающегося (всего с промежуточной аттестацией)	4		28
Вид промежуточной аттестации (зачет, зачет с оценкой, экзамен)	Зачет (0)		Зачет (4)

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1 Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Основные понятия курса «Ценообразование»

Теоретическое обоснование и сущность цены. Взаимосвязь цены, спроса и предложения товаров. Функции цены

Тема 2. Классификация цен и скидок с цены

Классификация цен по степени регулируемости, по характеру обслуживаемого оборота, по способу установления, фиксации, по способу получения информации, в зависимости от вида рынка, с учетом фактора времени, по условиям поставки и продажи.

Классификация скидок с цены, предоставляемых потребителям и посредникам.

Тема 3. Ценообразование: цели, задачи, этапы, методы

Цели, задачи, этапы ценообразования. Методы ценообразования. Условия и факторы ценообразования.

Тема 4. Методы ценообразования

Затратные, параметрические, рыночные методы ценообразования.

Тема 5. Ценовая политика предприятия

Понятие ценовой политики, ее цели, этапы разработки и реализации. Содержание этапов и организация процесса управления ценообразованием. Организация процессов

управления ценообразованием в компании. Особенности ценовой политики на разных фазах жизненного цикла товаров.

Тема 6. Оперативная ценовая политика

Факторы оперативных ценовых изменений. Конкурентные ценовые реакции. Изменение цен через систему скидок.

Тема 7. Ценовая стратегия

Стратегии: «снятие сливок», «проникновения», «вытеснения», «ценового лидера», «дифференцированных цен», «дискриминационных цен», «льготных цен», «гибких, эластичных цен», «конкурентных цен», «престижных цен».

Тема 8. Конъюнктурно-ценовая работа на внешних рынках

Ценообразование на внешних рынках. Установление цен при экспорте и импорте товаров. Стратегии проникновения фирмы на внешний рынок.

Тема 9. Отраслевые особенности ценообразования

Факторы, оказывающие определяющее влияние на процесс формирования и уровень цены. Ценообразование в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексах. Ценообразование на продукцию производственного оборудования. Ценообразование на продукцию сельского хозяйства. Ценообразование на рынке недвижимости. Формирование цен в сфере услуг. Расчет цен в торговле. Ценообразование на услуги гостиниц. Ценообразование на бытовые услуги.

5.2 Разделы/темы дисциплины, их трудоемкость и виды занятий

Общая трудоемкость изучения дисциплины по учебному плану: 3.Е.

(часов) 1/36

Форма обучения	Очная, заочная	Вид контроля	Зачет
----------------	---------------------------	--------------	--------------

№ п/п	Наименование темы	Очная форма обучения					Компетенции	Литература (ссылка на номер в списке литературы и/или электронный источник)
		всего	Аудиторные занятия		Форма контроля	Самостоятельная подготовка		
			лекции	Практические занятия				
1	Основные понятия курса «Ценообразование»	2,5	1	1		0,5	УК-1	Л.1-6
2	Классификация цен и скидок с цены	2,5	1	1		0,5	УК-1	Л.1-6
3	Ценообразование: цели, задачи, этапы, методы	4	2	2		-	УК-1	Л.1-6

4	Методы ценообразования	4,5	2	2		0,5	УК-1	Л.1-6
5	Ценовая политика предприятия	2,5	1	1		0,5	УК-1	Л.1-6
6	Оперативная ценовая политика	4,5	2	2		0,5	УК-1	Л.1-6
7	Ценовая стратегия	4,5	2	2		0,5	УК-1	Л.1-6
8	Конъюнктурно-ценовая работа на внешних рынках	4,5	2	2		0,5	УК-1	Л.1-6
9	Отраслевые особенности ценообразования	4,5	2	2		0,5	УК-1	Л.1-6
	промежуточная аттестация	2			2			
	Всего часов	36	15	15	2	4		
	Зачетные единицы	1						

Вид промежуточной аттестации: зачет

№ п/п	Наименование темы	Заочная форма обучения					Компетенции	Литература (ссылка на номер в списке литературы и/или электронный источник)
		всего	Аудиторные занятия		Форма контроля	Самостоятельная подготовка		
			лекции	Практические занятия				
1	Основные понятия курса «Ценообразование»	2	2				УК-1	Л.1-6
2	Классификация цен и скидок с цены	4				4	УК-1	Л.1-6
3	Ценообразование: цели, задачи, этапы, методы	4				4	УК-1	Л.1-6
4	Методы ценообразования	2		2			УК-1	Л.1-6
5	Ценовая политика предприятия	4				4	УК-1	Л.1-6
6	Оперативная ценовая политика	4				4	УК-1	Л.1-6
7	Ценовая стратегия	4				4	УК-1	Л.1-6
8	Конъюнктурно-ценовая работа на внешних рынках	4				4	УК-1	Л.1-6
9	Отраслевые особенности ценообразования	4				4	УК-1	Л.1-6
	промежуточная аттестация	4			4			
	Всего часов	36	2	2	4	28		
	Зачетные единицы	1						

Вид промежуточной аттестации: зачет

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Тема 1. Основные понятия курса «Ценообразование»

Нарисуйте график кривой спроса и кривой предложения. Классифицируйте функции цены.

Тема 2. Классификация цен и скидок с цены

Проанализируйте какие скидки используются в ближайших розничных магазинах. Представьте примеры.

Тема 3. Ценообразование: цели, задачи, этапы, методы

Проанализируйте какое подразделение предприятия должно определять цели и задачи ценообразования. Классифицируйте цели ценообразования по признаку срочности.

Тема 4. Методы ценообразования

Приведите примеры использования затратных, параметрических, рыночных методов ценообразования.

Тема 5. Ценовая политика предприятия

Приведите примеры продукции, находящейся разных фазах жизненного цикла и особенности ценовой политики применительно к такой продукции.

Тема 6. Оперативная ценовая политика

Приведите пример конкурентных ценовых реакций. Составьте классификацию конкурентов.

Тема 7. Ценовая стратегия

Приведите примеры реализации стратегии: «снятие сливок», «проникновения», «вытеснения», «ценового лидера», «дифференцированных цен», «дискриминационных цен», «льготных цен», «гибких, эластичных цен», «конкурентных цен», «престижных цен».

Тема 8. Конъюнктурно-ценовая работа на внешних рынках

Изучите правила ИНКОМТЕРСМ 2010. Выпишите методику формирования цен.

Тема 9. Отраслевые особенности ценообразования

Представьте примеры скидок с цены с учетом отраслевой специфики ценообразования.

7. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Основная литература

1. Ямпольская, Д. О. Ценообразование: учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 231 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-9916-1516-7. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/579000>.
2. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговле: учебник для вузов / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 193 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-20588-6. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/558431>.

3. Магомедов, М. Д. Ценообразование: учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, В. В. Строев. – 8-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2025. – 244 с.: табл., схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720242>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-05984-1. – Текст: электронный.

Дополнительная литература

4. Ценообразование: учебник и практикум для вузов / под редакцией Т. Г. Касьяненко. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 420 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16890-7. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/560258>.
5. Ценообразование в отраслях экономики: учебник и практикум для вузов / под редакцией Т. Г. Касьяненко. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 222 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16680-4. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/568541>.
6. Князева, И. Г. Ценообразование: практикум для бакалавриата: [16+] / И. Г. Князева, Д. О. Анофриков; Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского. – Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского (ОмГУ), 2024. – 43 с.: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=719594>. – Библиогр. – ISBN 978-5-7779-2706-4. – Текст: электронный.

7. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ И ИНТЕРНЕТ - РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№ п/п	Интернет ресурс (адрес)/система	Описание ресурса/системы
Профессиональные базы данных		
1.	www.gks.ru	справочный портал Госкомстата РФ
2.	http://www.chelstat.gks.ru	Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области.
3.	http://www.szn74.ru	Официальный сайт Главного управления по труду и занятости населения Челябинской области
4.	http://www.finansy.ru	материалы по социально-экономическому положению и развитию в России
5.	https://www.scopus.com	Реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus
6.	https://apps.webofknowledge.com	Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных WebofScience
7.	http://www.elibrary.ru	Научная электронная библиотека
8.	https://cyberleninka.ru/	Научная электронная библиотека

		«Киберленинка»
9.	http://consultant.ru/	справочно-информационная система Консультант Плюс
10.	http://garant.ru/	справочно-информационная система «Гарант».

8. ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Мультимедийная лекционная аудитория.

Оборудование:

стол преподавателя, столы, стулья, персональный компьютер (Celeron 2.1-2.7 Mhz, монитор ЖК); стационарный видеопроектор с экраном; звуковое оборудование (микрофон, колонки); меловая доска; коммутационное оборудование для работы в локальной сети вуза и сети Интернет. Используемое программное обеспечение: Windows XP, 10. MicrosoftOffice 2007, 2019. AdobeAcrobat. GoogleChrome, MozillaFirefox., наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Компьютерный класс (лаборатория) для практических работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Оборудование:

стол преподавателя, столы, стулья, персональные компьютеры (Celeron 2.1-2.7 Mhz, монитор ЖК); коммутационное оборудование для работы в локальной сети вуза и сети Интернет. Используемое программное обеспечение: Windows XP, 10. MicrosoftOffice 2007, 2019. AdobeAcrobat. GoogleChrome, MozillaFirefox.; доска маркерная

9. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Ценообразование» используются следующие образовательные технологии.

Стандартные формы обучения:

- лекции с использованием мультимедийных презентаций;
- семинарские занятия, на которых обсуждаются основные теоретические вопросы;
- письменные домашние работы;
- лабораторные занятия, на которых проводятся расчетно-аналитические задания;
- обзор официальных документов и материалов периодической печати;
- консультации преподавателей.

Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- лекции в диалоговом режиме;
- групповые дискуссии;
- моделирование и решение конкретных ситуационных задач;
- компьютерное тестирование.

10. ОЦЕНКА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач

УК-1.1. Знает принципы сбора, отбора и обобщения информации, методики системного подхода для решения профессиональных задач.

УК-1.2. Умеет анализировать и систематизировать разнородные данные, оценивать эффективность процедур анализа проблем и принятия решений в профессиональной деятельности.

УК-1.3. Владеет навыками научного поиска и практической работы с информационными источниками; методами принятия решений

Тип задания	Инструкция	Пример задания																				
Задание закрытого типа на установление соответствия (Знать)	Прочитайте текст и установите соответствие	Цена литрового пакета молока 80 рублей. Стоимость упаковки игнорируется. Используя параметрический метод ценообразования, определите цену единицы основного параметра и соотнесите цены и объемы разновидностей товара. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца																				
		<table><tr><th colspan="2">Объем упаковки</th><th colspan="2">Цена упаковки, руб.</th></tr><tr><td>А</td><td>1500 мл.</td><td>1</td><td>160</td></tr><tr><td>Б</td><td>500 мл.</td><td>2</td><td>120</td></tr><tr><td>В</td><td>2000 мл.</td><td>3</td><td>60</td></tr><tr><td>Г</td><td>750 мл.</td><td>4</td><td>40</td></tr></table>	Объем упаковки		Цена упаковки, руб.		А	1500 мл.	1	160	Б	500 мл.	2	120	В	2000 мл.	3	60	Г	750 мл.	4	40
		Объем упаковки		Цена упаковки, руб.																		
		А	1500 мл.	1	160																	
		Б	500 мл.	2	120																	
		В	2000 мл.	3	60																	
Г	750 мл.	4	40																			
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:																						
<table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	А	Б	В	Г																		
А	Б	В	Г																			
Задание закрытого типа на установление соответствия (Уметь)	Прочитайте текст и установите соответствие	Соотнесите название стратегии ценообразования с ее смыслом: К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца																				
		<table><tr><th colspan="2">Стратегия ценообразования</th><th colspan="2">Смысл стратегии</th></tr><tr><td>А</td><td>Стратегия «снятия сливок»</td><td>1</td><td>Продажа продукции по низким ценам с целью захвата за короткий срок большой рыночной доли</td></tr><tr><td>Б</td><td>Стратегия дискриминационных цен</td><td>2</td><td>Продажа продукции по повышенным ценам при освоении рынка новой продукции и практически</td></tr></table>	Стратегия ценообразования		Смысл стратегии		А	Стратегия «снятия сливок»	1	Продажа продукции по низким ценам с целью захвата за короткий срок большой рыночной доли	Б	Стратегия дискриминационных цен	2	Продажа продукции по повышенным ценам при освоении рынка новой продукции и практически								
		Стратегия ценообразования		Смысл стратегии																		
		А	Стратегия «снятия сливок»	1	Продажа продукции по низким ценам с целью захвата за короткий срок большой рыночной доли																	
Б	Стратегия дискриминационных цен	2	Продажа продукции по повышенным ценам при освоении рынка новой продукции и практически																			

					отсутствии конкурентов
		В	Стратегия престижных цен	3	Продажа продукции по повышенным ценам за счет узнаваемости бренда
		Г	Стратегия «проникновения»	4	Продажа одной и той же продукции на одном рынке по разным ценам
		Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:			
		А	Б	В	Г
Задание закрытого типа на установление последовательности (Знать)	Прочитайте текст и установите последовательность	Установите последовательность этапов ценообразования. Источники информации: 1. Анализ цен и товаров конкурентов; 2. Постановка задач ценообразования; 3. Оценка издержек; 4. Установление цены; 5. Выбор метода определения цены; 6. Определение спроса; 7. Корректировка цены. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:			
Задание закрытого типа на установление последовательности (Уметь)	Прочитайте текст и установите последовательность	Какова последовательность определения цены при использовании метода ценообразования «По доле прибыли в себестоимости»? Этапы: 1. Уточнить переменные затраты на единицу продукции и постоянные затраты за период; 2. Распределить постоянные затраты на единицу продукции; 3. Уточнить плановый процент прибыли на себестоимость, выраженный в долях единицы; 4. Рассчитать полную себестоимость единицы продукции, как сумму переменных и постоянных затрат; 5. Выяснить плановый натуральный объем продаж; 6. Определить цену реализации, как произведение полной себестоимости на плановый процент прибыли на себестоимость, выраженный в долях единицы. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:			
Задание закрытого	Прочитайте	Какова последовательность определения цены при			

типа на установление последовательности (Владеть)	текст и установите последовательность	использовании параметрического метода ценообразования «Метода удельных показателей»? Этапы: 1. Выяснить количественную характеристику основного параметра в базовом изделии; 2. Выяснить количественную характеристику основного параметра в новом изделии; 3. Уточнить цену базового изделия; 4. Определить цену единицы основного параметра базового изделия, руб./параметр; 5. Определить цену нового изделия, как произведение цены единицы основного параметра на количество единицы основного параметра в новом изделии; 6. Уточнить какой основной параметр влияет на цену. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:
Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (из разряда решения типовых задач, сопоставления, последовательности) (Владеть)	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	Какую максимальную скидку с цены единицы продукции, выпущенной по дополнительному заказу может сделать предприятие покупателю без потери базового объема прибыли, если известно, что постоянные затраты распределяются на базовый объем выпуска, равный 10000 штук, постоянные затраты составляют 500000 руб. в год, переменные затраты равны 100 руб./шт., а цена реализации составляет 180 руб./шт. товара: Варианты ответов: 1. 30 руб./шт. 2. 100 руб./шт. 3. 80 руб./шт. 4. 150 руб./шт.
Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (из разряда решения типовых задач, сопоставления, последовательности) (Владеть)	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	Цена реализации товара предприятия 1450 руб./шт. Если рынок товара отличается высокой эластичностью спроса, то использование рыночного метода ценообразования «Точное следование за лидером рынка» при условиях, что основной конкурент поднял цену на товар на 5%, приведет к формированию цены на товар последователя, равной: Варианты ответов: 1. 2175 руб./шт. 2. 1522,5 руб./шт. 3. 72,5 руб./шт. 4. 1508 руб./шт..
Задание	Прочитайте	Определение: «Стоимость определяется

комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (из терминологии, фактов, параметров, принципов) (Знать)	текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	издержками, в первую очередь затратами труда» - это Варианты ответов: 1. Классическое определение стоимости; 2. Маржиналистское определение стоимости; 3. Монетаристское определение стоимости; 4. Институционалистское определение стоимости
Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (из терминологии, фактов, параметров, принципов) (Уметь)	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	Выделите виды затрат, которые относятся к переменным. Обоснуйте выбор. Варианты ответов: 1. Сдельная заработная плата; 2. Повременная заработная плата; 3. Амортизация производственного оборудования; 4. Арендная плата.
Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора (из разряда решения типовых задач, сопоставления, последовательности) (Владеть)	Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов	Цена изделия в текущем периоде 1000 руб./шт. Определите цену в следующем году при использовании рыночного метода ценообразования «Следование за лидером рынка». Известно, что основной конкурент поднял цену на товар на 10%. Спрос на продукцию неэластичный. Поясните выбор ответов, если предприятие стремится к увеличению своей доли рынка и если предприятие хочет сохранить долю рынка неизменной. Варианты ответов: 1. 1000 руб./шт. 2. 1100 руб./шт. 3. 1200 руб./шт. 4. 1150 руб./шт.
Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора (из разряда решения типовых задач, сопоставления,	Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов	Определите более выгодную для покупателя систему скидок с цены за ускорение оплаты товара, при условии ставки по кредиту 25% годовых. Варианты ответов: 1. Скидка 2% при оплате через 5 дней после отгрузки или оплата полной стоимости через 30 дней; 2. Скидка 2,5% при оплате через 10 дней после отгрузки или оплата полной стоимости через 30 дней; 3. Скидка 1% при оплате через 5 дней после

последовательности) (Владеть)		отгрузки или оплата полной стоимости через 20 дней; 4. Скидка 3% при оплате через 5 дней после отгрузки или оплата полной стоимости через 60 дней.
Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора (из терминологии, фактов, параметров, принципов) (Знать)	Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов	Цена продукции может возрасти в связи с: Варианты ответов: 1. Дефицитом продукции; 2. Перепроизводством продукции; 3. Относительной экономией затрат; 4. Ростом качества.
Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора (из терминологии, фактов, параметров, принципов) (Уметь)	Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов	К функциям цены относятся: Варианты ответов: 1. Контрольная 2. Учетная 3. Аналитическая 4. Стимулирующая 5. Финансовая.
Задание открытого типа с развернутым ответом (Знать)	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	Дайте определение термина «Дилерская скидка».
Задание открытого типа с развернутым ответом (Уметь)	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	Укажите три главные цели ценовой политики (управления ценообразованием).