

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о документе
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 27.04.2024 12:22:58
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Председатель КСН
 В.В. Пленкина


30 08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

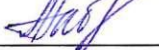
дисциплины:	Ценообразование в коммерции и логистике
направления подготовки:	38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль):	Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности
форма обучения:	очная

Рабочая программа разработана в соответствии с утвержденным учебным планом от 30.08.2021 г. и требованиями ОПОП по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности» к результатам освоения дисциплины «Ценообразование в коммерции и логистике».

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры УСиЖКХ
Протокол № 1 от «30» 08 2021 г.


Заведующий кафедрой УСиЖКХ  Е.Г. Матыс

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель образовательной программы  А.А. Габудина

«30» 08 2021 г.

Рабочую программу разработал:

А.А. Габудина, доцент кафедры УСиЖКХ, к.э.н., доцент 

1. Цель и задачи освоения дисциплины

1.1 Целью освоения дисциплины «Ценообразование в коммерции и логистике» является формирование у обучающихся теоретических знаний и целостного представления об основах, принципах и методах ценообразования, приобретение навыков построения экономических отношений и принятия управленческих решений, связанных с ценообразованием, и формирование компетенций в области ценообразования, необходимых в профессиональной деятельности бакалавров по направлению подготовки «Торговое дело».

1.2 Задачи дисциплины:

- овладеть теоретическими и специальными знаниями в области ценообразования на предприятиях торговли;
- освоить виды и методы формирования цен на предприятиях торговли;
- приобрести практические навыки в принятии управленческих решений, связанных с ценообразованием;
- сформировать устойчивые представления об особенностях ценообразования предприятий торговли.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Ценообразование в коммерции и логистике» относится к части учебного плана по направлению подготовки «Торговое дело», формируемой участниками образовательных отношений.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

Знание основ экономической теории и основных понятий экономики предприятия, места ценообразования в системе маркетинга;

умения анализировать информацию на основе статистических данных, владение навыками расчетов налоговых отчислений.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Институциональная экономика», «Статистика в коммерческой деятельности», «Экономика торгового предприятия», «Бухгалтерский учет и налогообложение в коммерческой организации», «Маркетинг».

Знания по дисциплине «Ценообразование в коммерции и логистике» необходимы для изучения следующих дисциплин: «Стратегическое управление», «Организация и управление коммерческой деятельностью», «Торгово-экономический анализ», «Проектная деятельность в коммерческой сфере»

3. Результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1.

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине
ПКС-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	ПКС-5.3 Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли	Знать: З1: понятие политики ценообразования
		Уметь: У1: анализировать политику ценообразования
		Владеть: В1: навыком разработки политики ценообразования
ПКС-6 Способен разрабатывать предложения	ПКС-6.1 Разрабатывает стратегические планы развития	Знать: З2 основы разработки стратегии

по стратегии развития организации, в том числе коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности	по направлению деятельности и бизнес-планов организации	ценообразования и ее место в бизнес-плане
		Уметь: У2: выбирать стратегии ценообразования в соответствии с деятельностью организации
		Владеть: В2: навыком разработки стратегии ценообразования
ПКС-9 Способен к осуществлению внешнеэкономической деятельности организации	ПКС-9.1 Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта	Знать З3: особенности формирования цен в соответствии с международными правилами
		Уметь: У3 проводить расчет цен для внешнеторгового контракта
		Владеть: В3: навыком формирования цены внешнеторгового контракта в соответствии с международными правилами
ПКС-10 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	ПКС-10.1 Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен	Знать: З4 состав затрат
		Уметь: У4: проводить анализ затрат в цене
		Владеть: В4: навыком расчета затрат при формировании цен на товары, работы, услуги
	ПКС-10.2 Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги	Знать: З5: методы анализа и прогнозирования цен на товары, работы и услуги
		Уметь: У5: проводить анализ цен
		Владеть: В5: навыком прогнозирования цен
	ПКС-10.3 Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж	Знать: З6: основы экономических расчетов для формирования цен
		Уметь: У6: применять приемы ценообразования для стимулирования продаж
		Владеть: В6: навыком обоснования цен при формировании ценовой политики организации

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часа.

Таблица 4.1

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия/ контактная работа, час			Самостоятельная работа, час	Форма промежуточной аттестации
		лекции	практические занятия	лабораторные занятия		

очная	3/6	16	32	-	60	курсовая работа, экзамен
-------	-----	----	----	---	----	-----------------------------

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины

очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1

№ п/п	Структура дисциплины. Номер и наименование раздела	Аудиторные занятия, час			СРС, час	Всего, час	Код ИДК	Оценочные средства
		Л	Пр	Лаб				
1	Теоретические основы ценообразования.	6	12	-	12	30	ПКС-5.3 ПКС-6.1	Тест
2	Методические основы ценообразования	10	20	-	12	42	ПКС-9.1 ПКС-10.1 ПКС-10.2 ПКС-10.3	Практическое задание
	Экзамен					36		Вопросы к экзамену
Итого:		16	32	-		108		

Заочная и очно-заочная формы не предусмотрены.

5.2. Содержание дисциплины

Раздел 1. Теоретические основы ценообразования.

Цена как экономическая категория: функции цены, принципы ценообразования.

Система цен и их классификация. Состав и структура цены.

Ценообразующие факторы: взаимодействие цены и спроса, взаимосвязь цены и предложения, основные факторы, оказывающие воздействие на цены.

Раздел 2. Методические основы ценообразования

Процесс ценообразования: этапы, методы, необходимая информация.

Ценовая политика и стратегия ценообразования.

Ценообразование в сфере услуг

Ценообразование в строительстве

Коммерческое ценообразование во внешнеэкономической деятельности

5.2.2 Содержание дисциплины по видам учебных занятий

Лекционные занятия

№ п/п	№ раздела дисциплины	Объем, час			Тема лекции
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	6	-	-	Теоретические основы ценообразования: Цена как экономическая категория. Система цен и их классификация. Ценообразующие факторы

2	2	10	-	-	Методические основы ценообразования: Процесс ценообразования: этапы, методы, необходимая информация Ценовая политика и стратегия ценообразования. Ценообразование в сфере услуг Ценообразование в строительстве. Коммерческое ценообразование во внешнеэкономической деятельности.
Итого:		16	-	-	

Практические занятия

№ п/п	№ раздела дисциплины	Объем, час			Тема практического занятия
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	12	-	-	Теоретические основы ценообразования: Цена как экономическая категория Система цен и их классификация. Ценообразующие факторы
2	2	20	-	-	Методические основы ценообразования: Процесс ценообразования: этапы, методы, необходимая информация Ценовая политика и стратегия ценообразования. Ценообразование в сфере услуг Ценообразование в строительстве. Коммерческое ценообразование во внешнеэкономической деятельности
Итого:		32	-	-	

Лабораторные работы не предусмотрены учебным планом.

Самостоятельная работа студента

№ п/п	№ раздела дисциплины	Объем, час			Тема	Вид СРС
		ОФО	ЗФО	ОЗФО		
1	1	12	-	-	Теоретические основы ценообразования. Цена как экономическая категория Система цен и их классификация. Ценообразующие факторы	Подготовка к тестированию
2	2	12	-	-	Методические основы ценообразования. Ценовая политика и стратегия ценообразования. Ценообразование в сфере услуг Ценообразование в строительстве. Коммерческое ценообразование во внешнеэкономической деятельности	Подготовка к практическому заданию. Подготовка курсовой работы
Итого:		24	-	-		

5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- визуализация учебного материала в Power Point в диалоговом режиме (лекционные занятия);
- работа в малых группах (практические занятия);
- разбор практических ситуаций (практические занятия).

6. Тематика курсовых работ

Виды и система цен. Ценовые стратегии на различных типах рынка.
 Методология формирования цен. Сущность и этапы их оценки. Методы ценообразования.
 Порядок разработки анализа цен, принятия, учета и применения методик формирования цен в деятельности предприятий.
 Коммерческое ценообразование: основные понятия и сущность.
 Основы формирования ценовой политики и ценовой стратегии на внутренних рынках.
 Типы ценовых стратегий, сущность и методика их формирования.
 Система ценообразования в строительстве. Особенности, типы, этапы ценообразования в строительстве.
 Методология установления цен на потребительские товары и услуги.
 Особенности ценообразования на экспортно-импортную продукцию.
 Формирование цен на продукцию производственно-технического назначения.
 Особенности ценообразования на фондовом рынке.

7. Оценка результатов освоения учебной дисциплины

7.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.

7.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной формы обучения представлены в таблице 7.1.

Таблица 7.1.

№ п/п	Виды контрольных мероприятий текущего контроля	Количество баллов
1 текущая аттестация		
1	Тест	20
2	Практическое задание	10
	ИТОГО за первую текущую аттестацию	30
2 текущая аттестация		
3	Практическое задание	15
4	Практическое задание	15
	ИТОГО за вторую текущую аттестацию	30
3 текущая аттестация		
5	Практическое задание	10
6	Итоговый тест	30
	ИТОГО за третью текущую аттестацию	40
	ВСЕГО	100

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в приложении 2.

8.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

8.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, том числе отечественного производства : операционная система Microsoft Windows, Microsoft Office.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованных необходимым оборудованием и техническими системами обучения.

№ п/п	Перечень оборудования, необходимого для освоения дисциплины	Перечень технических средств обучения, необходимого для освоения дисциплины (демонстрационное оборудование)
1	-	Компьютер в сборе Экран Проектор

10. Методические указания по организации СРС

10.1. Методические указания по подготовке к практическим занятиям:

Успешная подготовка к практическим занятиям по дисциплине «Ценообразование в коммерции и логистике» предполагает активную работу на лекционных занятиях, систематическое изучение материалов лекций, чтение специальной литературы, работу с аналитическими обзорами и статистической информацией

10.2 Методические указания по организации самостоятельной работы:

В рамках данной дисциплины предполагается выполнение различных видов самостоятельной работы: изучение теоретического материала по разделам курса, подготовка к практическим занятиям, подготовка курсовой работы.

Задачами данной формы самостоятельной работы являются:

- научиться самостоятельно отыскивать необходимую информацию, т.е. работать с библиографией, подбирать необходимый материал;
- ознакомиться с содержанием научных исследований по тематике вопросов, исторической ретроспективой и прогнозами развития;
- научиться самостоятельно излагать материал, выявлять проблемы;
- овладеть научно-исследовательским стилем письма, для которого характерны отсутствие личных местоимений, неупотребление глаголов, выражающих чувства (эмоции), повествование от третьего лица, особая мера выдержанности оценок, недопустимость политизированного подхода, выполнять формальные и редакционные требования, предъявляемые к оформлению работы.

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина Ценообразование в коммерции и логистике

Код, направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности

Код компетенции	Код, наименование ИДК	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
ПКС-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	ПКС-5.3 Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли	Знать: З1: понятие политики ценообразования	Не знает понятие политики ценообразования	Знает понятие политики ценообразования, допуская ряд ошибок	Знает понятие политики ценообразования, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает понятие политики ценообразования
		Уметь: У1: анализировать политику ценообразования	Не умеет анализировать политику ценообразования	Умеет анализировать политику ценообразования, допуская ряд ошибок	Умеет анализировать политику ценообразования, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет анализировать политику ценообразования
		Владеть: В1: навыком разработки политики ценообразования	Не владеет навыком разработки политики ценообразования	Владеет навыком разработки политики ценообразования, допуская ряд ошибок	Владеет навыком разработки политики ценообразования, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыком разработки политики ценообразования
ПКС-6 Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в том числе коммерческой, маркетинговой, рекламной,	ПКС-6.1 Разрабатывает стратегические планы развития по направлению деятельности и бизнес-планов организации	Знать: З2 основы разработки стратегии ценообразования и ее место в бизнес-плане	Не знает основы разработки стратегии ценообразования и ее место в бизнес-плане	Знает основы разработки стратегии ценообразования и ее место в бизнес-плане, допуская ряд ошибок	Знает основы разработки стратегии ценообразования и ее место в бизнес-плане, допуская незначительные	В совершенстве знает основы разработки стратегии ценообразования и ее место в бизнес-плане

логистической и (или) товароведной деятельности		Уметь: У2: выбирать стратегии ценообразования в соответствии с деятельностью организации	Не умеет выбирать стратегии ценообразования в соответствии с деятельностью организации	Умеет выбирать стратегии ценообразования в соответствии с деятельностью организации, допуская ряд ошибок	ошибки Умеет выбирать стратегии ценообразования в соответствии с деятельностью организации, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет выбирать стратегии ценообразования в соответствии с деятельностью организации
		Владеть: В2: навыком разработки стратегии ценообразования	Не владеет навыком разработки стратегии ценообразования	Владеет навыком разработки стратегии ценообразования, допуская ряд ошибок	Владеет навыком разработки стратегии ценообразования, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыком разработки стратегии ценообразования
ПКС-9 Способен к осуществлению внешнеэкономической деятельности организации	ПКС-9.1 Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта	Знать З3: особенности формирования цен в соответствии с международными правилами	Не знает особенности формирования цен в соответствии с международными правилами	Знает особенности формирования цен в соответствии с международными правилами, допуская ряд ошибок	Знает особенности формирования цен в соответствии с международными правилами, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает особенности формирования цен в соответствии с международными правилами
		Уметь: У3 проводить расчет цен для внешнеторгового контракта	Не умеет проводить расчет цен для внешнеторгового контракта	Умеет проводить расчет цен для внешнеторгового контракта, допуская ряд ошибок	Умеет проводить расчет цен для внешнеторгового контракта, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет проводить расчет цен для внешнеторгового контракта
		Владеть: В3: навыком формирования цены внешнеторгового контракта в соответствии с	Не владеет навыком формирования цены	Владеет навыком формирования цены внешнеторгового	Владеет навыком формирования цены внешнеторгового	В совершенстве владеет навыком формирования цены

		международными правилами	внешнеторгового контракта в соответствии с международными правилами	контракта в соответствии с международными правилами, допуская ряд ошибок	контракта в соответствии с международными правилами, допуская незначительные ошибки	внешнеторгового контракта в соответствии с международными правилами
ПКС-10 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	ПКС-10.1 Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен	Знать: З4: состав затрат	Не знает состав затрат	Знает состав затрат, допуская ряд ошибок	Знает состав затрат, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает состав затрат
		Уметь: У4: проводить анализ затрат в цене	Не умеет проводить анализ затрат в цене	Умеет проводить анализ затрат в цене ..., допуская ряд ошибок	Умеет проводить анализ затрат в цене ..., допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет проводить анализ затрат в цене
		Владеть: В4: навыком расчета затрат при формировании цен на товары, работы, услуги	Не владеет навыком расчета затрат при формировании цен на товары, работы, услуги	Владеет навыком расчета затрат при формировании цен на товары, работы, услуги, допуская ряд ошибок	Владеет навыком расчета затрат при формировании цен на товары, работы, услуги, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыком расчета затрат при формировании цен на товары, работы, услуги
	ПКС-10.2 Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги	Знать: З5: методы анализа и прогнозирования цен на товары, работы и услуги	Не знает методы анализа и прогнозирования цен на товары, работы и услуги	Знает методы анализа и прогнозирования цен на товары, работы и услуги, допуская ряд ошибок	Знает методы анализа и прогнозирования цен на товары, работы и услуги, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает методы анализа и прогнозирования цен на товары, работы и услуги
		Уметь: У5: проводить анализ цен	Не умеет проводить анализ цен	Умеет проводить анализ цен, допуская ряд ошибок	Умеет проводить анализ цен, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет проводить анализ цен

		Владеть: В5: навыком прогнозирования цен	Не владеет навыком прогнозирования цен	Владеет навыком прогнозирования цен, допуская ряд ошибок	Владеет навыком прогнозирования цен, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыком прогнозирования цен
ПКС-10.3 Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж	Знать: З6: основы экономических расчетов для формирования цен	Не знает основы экономических расчетов для формирования цен	Знает основы экономических расчетов для формирования цен, допуская ряд ошибок	Знает основы экономических расчетов для формирования цен, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает основы экономических расчетов для формирования цен	
	Уметь: У6: применять приемы ценообразования для стимулирования продаж	Не умеет применять приемы ценообразования для стимулирования продаж	Умеет применять приемы ценообразования для стимулирования продаж, допуская ряд ошибок	Умеет применять приемы ценообразования для стимулирования продаж, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет применять приемы ценообразования для стимулирования продаж	
	Владеть: В6: навыком обоснования цен при формировании ценовой политики организации	Не владеет навыком обоснования цен при формировании ценовой политики организации	Владеет навыком обоснования цен при формировании ценовой политики организации, допуская ряд ошибок	Владеет навыком обоснования цен при формировании ценовой политики организации, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыком обоснования цен при формировании ценовой политики организации	

КАРТА
обеспеченности дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Учебная дисциплина **Ценообразование в коммерции и логистике**

Код, направление **38.03.06 Торговое дело**

Направленность **Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности**

№ п/п	Название учебного и учебно-методического издания, автор, издательство, вид, год издания	Кол-во экземпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обуч-ся литер-ой, %	Наличие эл.варианта в ЭБС ТИУ
1	Липсиц, И. В. Ценообразование: учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 368 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04843-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/449760	ЭР*	30	100	+
2	Ямпольская, Д. О. Ценообразование: учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/454470	ЭР*	30	100	+
3	Ценообразование: учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко [и др.]; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450125	ЭР*	30	100	+

*ЭР – электронный ресурс доступный через Электронный каталог/Электронную библиотеку ТИУ <http://webirbis.tsogu.ru>.

Руководитель образовательной программы _____ *А.А.Габудина* А.А.Габудина

30.08 2021 г.

Директор БИК _____ Д. Х. Каюкова



Меллер М. П. Захаринберг