

## АННОТАЦИЯ

учебной дисциплины ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Направление подготовки бакалавров 38.03.06 – «Торговое дело»

Профиль подготовки «Логистика в торговой деятельности»

Кафедра коммерции и гостеприимства

<b>Цель изучения дисциплины</b>	заключается в изучении экономически обоснованной методики установления цен, ценовой политики с целью принятия компетентных решений в области ценообразования на микро- и макроуровне, с учетом конкретных ситуаций на товарных рынках, последовательной их реализации для эффективного функционирования предприятий в условиях рыночных отношений.
<b>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предмет и задачи дисциплины. Теоретические основы ценообразования</li> <li>2. Ценообразование в условиях рыночной экономики</li> <li>3. Система и виды цен</li> <li>4. Методология ценообразования на предприятии</li> <li>5. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности</li> <li>6. Регулирование цен в условиях рыночной экономики</li> </ol>
<b>Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины</b>	<p>ОК-2: способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;</p> <p>ПК-3: готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;</p> <p>ПК-9: готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.</p>
<b>Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной учебной дисциплины</b>	<p>«Экономическая теория»</p> <p>«Экономика организации»</p> <p>«Маркетинг»</p> <p>«Экономика торговли»</p> <p>«Математика»</p>
<b>Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:</b>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретические основы ценообразования; (ОК-2);</li> <li>- специфические характеристики ценообразования на различных рынках (ОК-2);</li> <li>- закономерности формирования стратегии и тактики ценообразования (ПК-9);</li> <li>- основные категории, понятия и показатели, используемые в экономической практике расчета и обоснования цен на товары;</li> <li>- виды себестоимости продукции и возможности ее снижения с учетом развития производства;</li> <li>- структуру и анализ себестоимости товаров (ОК-2);</li> <li>- виды цен, используемые в теории и практике ценообразования (ОК-2);</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- искать информацию, необходимую для анализа конъюнктуры рынка и динамики цен (ПК-3);</li> <li>- провести исследования рынка с целью оценки реакции покупателей на цены, их изменение и выделить основные ценообразующие факторы (ПК-3);</li> <li>- оценить эластичность спроса (ПК-3);</li> <li>- обосновать целесообразность применения известных стратегий и тактических приемов ценообразования (ПК-9);</li> <li>- провести статистические исследования динамики цен (ПК-9);</li> <li>- осуществить анализ безубыточности ценовых решений;</li> <li>- рассчитать различные виды цен известными методами (ОК-2);</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками самостоятельного применения теоретических основ;</li> <li>- навыками анализа и оценки структуры цен (ОК-2);</li> <li>- навыками разработки ценовой политики для товаров и услуг (ПК-9);</li> <li>- навыками использования нормативно-правовой базы, регламентирующей ценообразование.</li> </ul>
<b>Используемые инструментальные и программные средства:</b>	Презентации (Power Point), электронные учебные материалы в сети Интернет, электронные рассылки по E-mail
<b>Формы текущего контроля:</b>	Контрольные работы, самостоятельные задания (в т.ч. домашние задания, эссе, кейсы), деловые игры, тесты
<b>Форма промежуточного контроля знаний:</b>	Экзамен

Составитель аннотации



И.Ф. Жуковская

Заведующий кафедрой КиГ



О.Б. Ярьс

Председатель учебно-методической комиссии  
направления 38.03.06.

О. П. Полоцкая