

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна
Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета
Дата подписания: 25.08.2023 10:33:50
Уникальный программный ключ:
d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ПЯТИГОРСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) СКФУ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ**

по дисциплине «Управление затратами и ценовая политика предприятия»
для студентов очно-заочной формы обучения направления подготовки
38.03.02 Менеджмент
направленность (профиль): «Управление бизнесом»

**Пятигорск
2022**

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Тема 1. Методологические основы управления затратами	4
Практическое занятие 1-2.....	4
Сущность, понятие и типология затрат	4
Тема 2. Концепции управления затратами	5
Практическое занятие 3-4.....	5
Проблемный анализ подходов к управлению затратами	5
Тема 3. Системный подход в управлении затратами предприятия	7
Практическое занятие 5-6.....	7
Применение метода высшей и низшей точки в анализе затрат производителя	7
Тема 4. Издержки производства	15
Практическое занятие 7-8.....	15
Анализ издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периоде	15
Тема 5. Система управления себестоимостью продукции	17
Практическое занятие 9-10.....	17
Анализ издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периоде	17
Тема 6. Цена как экономическая категория	18
Практическое занятие 11-12.....	18
Сущность и виды цен в рыночной экономике	18
Тема 7. Методология ценообразования	20
Практическое занятие 13-14.....	20
Применение методов рыночного ценообразования.....	20
Тема 8. Технология формирования ценовой политики предприятия	27
Практическое занятие 15-16.....	27
Ценовая стратегия предприятия	27
Тема 9. Государственное регулирование цены.....	30
Практическое занятие 17-18.....	30
Нормативно-правовые основы процесса ценообразование в России	30

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

ВВЕДЕНИЕ

Целью освоения дисциплины «Управление затратами и ценовая политика предприятия» формирование у студентов системы знаний, умений и навыков в области управления затратами предприятия и разработки ценовой политики

Задачами освоения дисциплины «Управление затратами и ценовая политика предприятия» являются:

- формирование у студентов представления о сущности, взаимосвязи и различиях категорий: «затраты», «расходы», «издержки», «цена»;
- изучение значения и роли управленческого учета в практической деятельности предприятия;
- освоение методов оптимизации затрат;
- изучение процессов формирования затрат на производство и реализацию продукции, их взаимосвязи с полученными результатами;
- изучение существующих технологий определения цены на продукцию предприятия;
- формирование навыков разработки и реализации ценовой политики предприятия.

Учебная дисциплина «Управление затратами и ценовая политика предприятия» входит в часть дисциплин ОП ВО, формируемую участниками образовательных отношений, подготовки бакалавра направления 38.03.02 «Менеджмент» и реализуется на промежуточной стадии подготовки бакалавра.

Дисциплина «Управление затратами и ценовая политика предприятия» является обобщающей, в рамках которой интегрируются знания, полученные по дисциплинам в области управления бизнесом.

Объектом изучения данной дисциплины являются процессы управления деятельностью предприятия.

Предметом изучения дисциплины являются затраты и уровень цен на продукцию предприятия.

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Тема 1. Методологические основы управления затратами

Практическое занятие 1-2.

Сущность, понятие и типология затрат

Цель: ознакомиться со сложившимися теоретическими основами управления затратами

Организационная форма: собеседование

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

Студент будет знать:

- понятие «затраты», «расходы», «издержки»;
- основные цели и задачи управления затратами;
- основные подходы к классификации затрат.

Студент будет уметь:

- различать основные направления управления затратами;
- характеризовать особенности центров управления затратами и центров формирования затрат.

Формируемые компетенции: УК-10, ПК-9

Актуальность темы: управление затратами является одним из важнейших стратегических направлений повышения эффективности деятельности предприятия.

Теоретическая часть

Сущность и основные категории управления затратами. Управление затратами - непрерывный процесс их учета, анализа, планирования и контроля, результатом которого является выработка управленческих решений, направленных на оптимизацию затрат и их снижение. Схема процесса управления затратами на предприятии. Сущность понятий «затраты», «расходы», «издержки». Бухгалтерские и экономические затраты. классификация. Классификация затрат по месту возникновения, носителям, видам, направлениям (затраты для определения себестоимости производимой продукции; затраты для принятия решений; затраты для контроля и регулирования).

Вопросы для собеседования:

Базовый уровень:

1. Сущности процесса «управление затратами».
2. Отличительные характеристики базовых категорий управления затратами
3. Роль и структура управляющей подсистемы в процессе управления затратами
4. Роль и структура управляемой подсистемы в процессе управления затратами
5. Концептуальные отличия бухгалтерских и экономических затрат

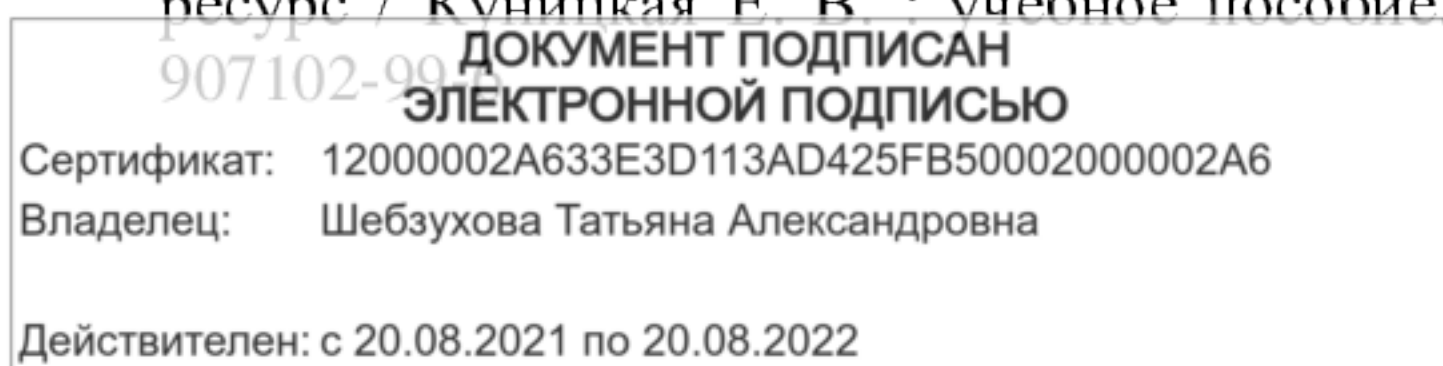
Повышенный уровень:

1. Взаимосвязь центров формирования и управления затратами
2. Значение классификации затрат с позиции управления системой

Рекомендуемая литература:

Основная литература:

1. Куницкая, Е. В. Управление затратами: формирование бюджетно-сметной информации и принятие управленческих решений Электронный ресурс / Куницкая Е. В. : учебное пособие - Пенза : ПГУ, 2019. - 98 с. - ISBN 978-5-907102-99-4



2. Чернопятав, А. М. Управление затратами : учебник / А.М. Чернопятав. - 2-е изд., стер. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 235 с. : табл. - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр.: с. 218-221. - ISBN 978-5-4475-9586-9

Дополнительная литература:

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 370 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01688-2

2. Вахрушев, В. Д. Экономика отрасли и предприятия (практикум) Электронный ресурс : Учебное пособие / В. Д. Вахрушев. - Экономика отрасли и предприятия (практикум), 2019-06-22. - Москва : Московская государственная академия водного транспорта, 2015. - 233 с

Тема 2. Концепции управления затратами

Практическое занятие 3-4.

Проблемный анализ подходов к управлению затратами

Цель: ознакомиться со сложившимися и сформулировать собственную позицию относительно концепций управления затратами

Организационная форма: круглый стол

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

Студент будет знать:

- эволюцию концептуальных подходов в управлении затратами;
- сущность базовых концепций управления затратами;

Студент будет уметь:

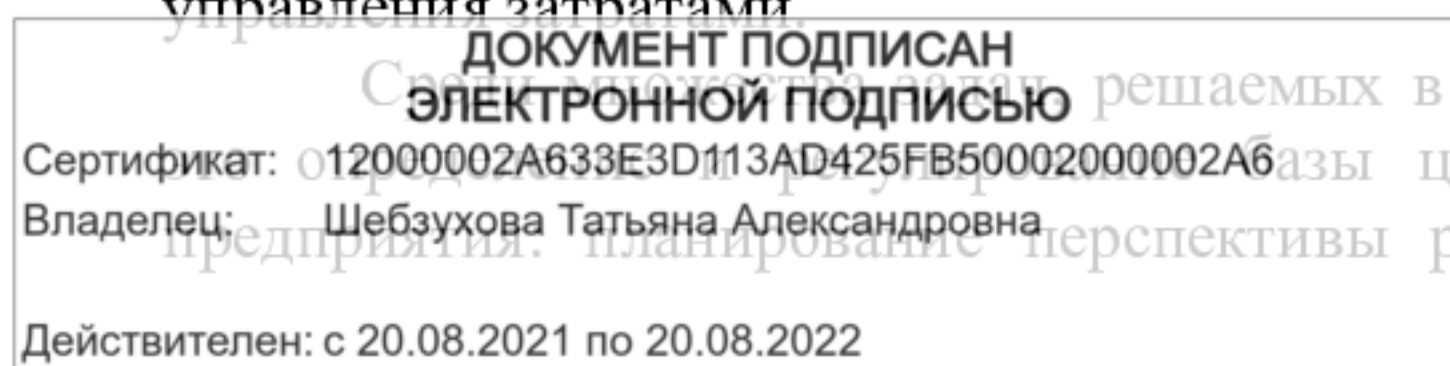
- различать основные подходы к управлению затратами;
- выявлять недостатки сложившихся концептуальных подходов к управлению затратами.

Формируемые компетенции: УК-10, ПК-9

Актуальность темы: Современные концепции управления затратами являются действенными инструментами в их исследовании.

Теоретическая часть

Концепции управления затратами являются действенными инструментами в исследовании затрат. Однако до последнего времени в экономической литературе наибольшее внимание уделяется концепциям, затрагивающим учётный аспект затратообразования. Это объясняется тем, что факторы, определяющие экономический аспект механизма формирования затрат, практически невозможно достоверно оценить по данным современной отечественной статистики. Экономическая аналитика этих данных приводит к абсурдным, взаимоисключающим друг друга выводам. Это обусловлено высоким удельным весом теневых операций в экономике и «усилиями» бухгалтеров по минимизации налогооблагаемых баз всеми возможными способами при составлении официальной отчётности. По мере совершенствования налогообложения и приведения его совокупного уровня в разумные рамки данная проблема будет решена и это сделает возможной продуктивную работу с экономическим аспектом механизма формирования и управления затратами.



Самостоятельно решаемых в процессе управления затратами, основные -
цен; оценка эффективности производства и
развития предприятий; обеспечение режима

экономии увеличения прибыли путем учета, анализа и контроля затрат; анализ инвестиционной привлекательности предприятий и эффективности инвестиций.

Современная система управления затратами должна содержать научно – обоснованную нормативную и информационную базу, организационную структуру и кадры, способные учитывать в процессе управления затратами весь накопленный опыт.

Перечень дискуссионных тем для круглого стола:

Базовый уровень:

1. Концепция затратообразующих факторов (Шерер, Остер);
2. Концепция добавленной стоимости (Дж. Шанк, В. Говиндараджан);
3. Концепция цепочки ценностей (М. Портер);
4. Концепция альтернативных затрат (В. Ковалев);
5. Концепция трансакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон);
6. Концепция функционального учета затрат по видам деятельности (Р. Купер, Р. Каплан).

Повышенный уровень:

1. Концепция стратегического позиционирования (Дж. Шанк, В. Говиндараджан);
2. Концепция экономической добавленной стоимости (Ф. Модильяни, М.Миллер);
3. Концепция система сбалансированных показателей (Р. Каплан, Д. Нортон).

Рекомендуемая литература:

Основная литература:

1. Куницкая, Е. В. Управление затратами: формирование бюджетно-сметной информации и принятие управленческих решений Электронный ресурс / Куницкая Е. В. : учебное пособие. - Пенза : ПГУ, 2019. - 98 с. - ISBN 978-5-907102-99-6

2. Чернопатов, А. М. Управление затратами : учебник / А.М. Чернопатов. - 2-е изд., стер. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 235 с. : табл. - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр.: с. 218-221. - ISBN 978-5-4475-9586-9

Дополнительная литература:

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 370 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01688-2

2. Вахрушев, В. Д. Экономика отрасли и предприятия (практикум) Электронный ресурс : Учебное пособие / В. Д. Вахрушев. - Экономика отрасли и предприятия (практикум), 2019-06-22. - Москва : Московская государственная академия водного транспорта, 2015. - 233 с

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Тема 3. Системный подход в управлении затратами предприятия

Практическое занятие 5-6.

Применение метода высшей и низшей точки в анализе затрат производителя

Цель: приобрести навыки системного анализа затрат

Организационная форма: решение типовых задач

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

Студент будет знать:

- понятие «постоянные» и «переменные» затраты;
- принципы разделения затрат;

Студент будет уметь:

- составлять уравнение затрат;
- определять критический объем производства.

Формируемые компетенции: УК-10, ПК-9

Актуальность темы: Метод высшей и низшей точки представляет собой расчет постоянных и переменных затрат с учетом имеющейся статистики об объеме выпуска продукции и уровне общих затрат на ее производство.

Теоретическая часть

Издержки фирмы бывают двух видов – *постоянные и переменные*. Постоянные издержки – это расходы, которые остаются неизменными в связи с изменением объема производства, тогда как в себестоимости единицы продукции они изменяются примерно обратно пропорционально изменению объема производства. Постоянные издержки присутствуют всегда, независимо от уровня производства. К постоянным издержкам, как правило, относятся рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, а также жалование высшему управленческому персоналу и будущим специалистам фирмы.

Переменные издержки меняются в прямой зависимости от объема производства. В расчете на единицу продукции эти издержки обычно остаются неизменными. Динамика переменных издержек неравномерна: начиная с нуля, по мере роста производства они первоначально растут очень быстро; затем, по мере дальнейшего увеличения объемов производства, начинает складываться фактор экономии на массовом производстве, и рост переменных издержек становится уже медленным, чем увеличение продукции.

К переменным издержкам относятся, затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов и тому подобные переменные ресурсы.

Валовые издержки представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства.

Математическая формула общих издержек по каждому виду продукции имеет вид:

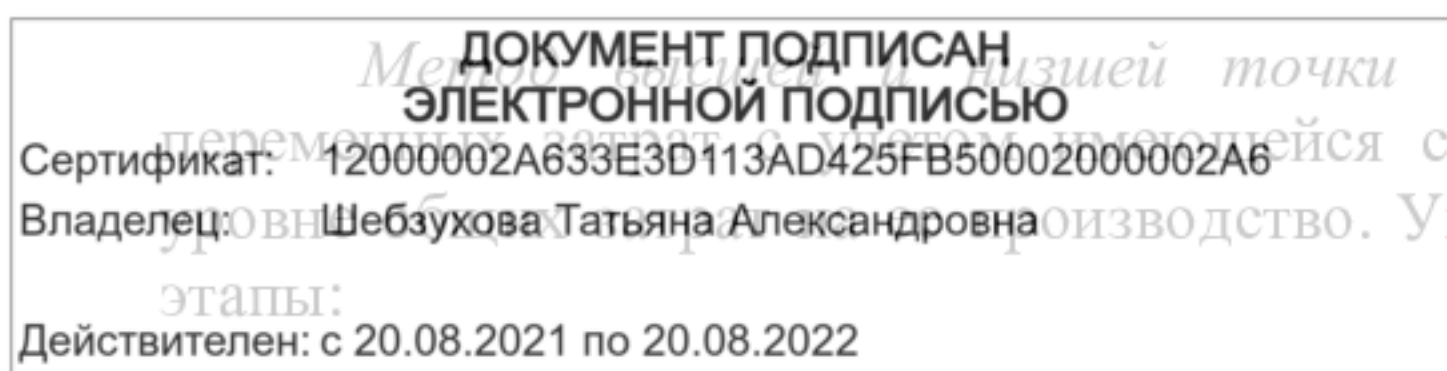
$$I = Z_{const} + C_{var} * N \quad (1)$$

где I – общие издержки производства;

Z_{const} – постоянные издержки;

C_{var} - переменные издержки на единицу продукции;

N – объём производства продукции.



представляет собой расчет постоянных и переменных затрат с учетом имеющейся статистики об объеме выпуска продукции и уровне общих затрат на ее производство. Указанный метод включает в себя следующие

1. Выявление периодов с максимальным и минимальным объемом производства продукции;
2. Расчет уровня отклонений в объеме и затратах предприятия;
3. Расчет величины переменных издержек на единицу продукции, как отношение прироста общих затрат к приросту объема производства;
4. Определение величины постоянных затрат.

Рыночные процессы, определяющие усложнения ориентации отдельного товаропроизводителя, влияющие на колебания объемов производства и реализации продукции, с одной стороны, а также увеличение доли постоянных затрат в их общем объеме, с другой стороны, существенно сказываются на поведении себестоимости изделий, а значит, и на их прибыли. По мере усиления этих тенденций увеличивается потребность товаропроизводителей в информации о затратах на изготовление изделий и их реализацию, не искаженных в результате распределения косвенных расходов и относительно неизменных на единицу выпускаемой продукции при любом объеме производства. Такую информацию в виде данных о неполной производственной себестоимости (в части прямых, переменных или всех производственных затрат) и маржинальном доходе (сумме покрытия) - разнице между ценой продажи (выручкой от реализации) и неполной себестоимостью изделия или реализованной продукции в целом дает система «директ - костинг».

В условиях постоянно развивающегося рынка администрация и менеджеры должны всегда иметь под рукой оперативную информацию о том, во что же обходится предприятию производство продукции, оказание услуг, осуществление того или иного вида деятельности вне зависимости от того, каков размер оклада у директора или главного бухгалтера, каковы затраты на содержание офисов или другие подобные управленческие расходы. Поэтому сегодня часто в теории и практике управления себестоимостью и прибылью на Западе декларируется и применяется следующий принцип: самая точная калькуляция изделия не та, которая наиболее полно после многочисленных расчетов и распределений включает в себя все виды расходов предприятия, а та, в которую включены только затраты, непосредственно связанные с выпуском данной продукции, выполнением работ и услуг. Важно, что, применяя систему «директ - костинг» (систему учета сумм покрытия или маржинального дохода), можно оперативно изучать взаимосвязи между объемом производства, затратами (себестоимостью, выручкой, прибылью, маржинальным доходом). Эту взаимосвязь можно изучать и графически, и аналитически.

Строится так называемый график точки критического объема производства, то есть такого его объема, при котором выручка от реализации продукции равна ее полной себестоимости (рисунок 1). Из этого определения точки критического объема производства (K) выводится формула ее расчета :

$$K = Z_{const} / BM \quad (2) ,$$

где: Z_{const} - величина условно - постоянных затрат в составе текущих издержек производства отчетного периода,

BM - величина маржинального дохода на единицу продукции (разница между ценой реализации изделия и величиной его себестоимости, исчисленной по

условно - переменным расходам).

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН

ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Суммарные затраты

Выручка от реализации, руб.

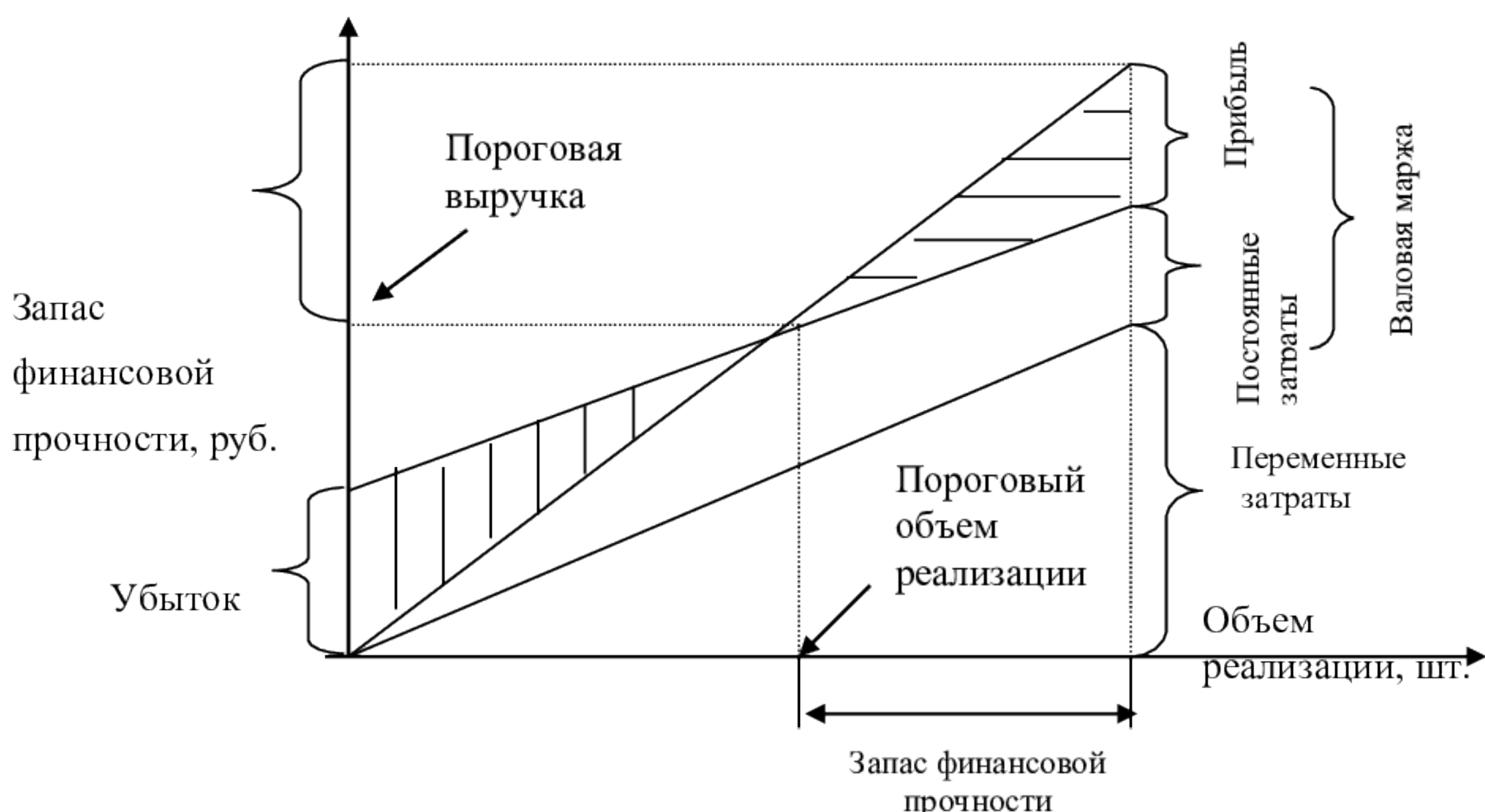


Рисунок 1

Определение критического объема реализации

Задания базового уровня

Используя исходные данные о фактическом уровне затрат необходимо:

1. Определить уровень постоянных и переменных затрат методом высшей и низшей точки.
2. Составить уравнение затрат и представить его графически.

Задания повышенного уровня

Используя исходные данные о фактическом уровне затрат необходимо:

1. Определить критический объем производства расчетным и графическим способом

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Вариант 1

Таблица

Исходные данные

Период	Объем производства, шт.	Общие затраты, тыс. руб.
Январь	21541	29100
Февраль	20118	28600
Март	23148	30802
Апрель	19450	27090
Май	19670	27483
Июнь	25416	31250
Июль	22530	30400
Август	20850	28960
Сентябрь	21600	29100
Октябрь	19010	26300
Ноябрь	19700	28050
Декабрь	20460	28630

Плановый уровень рентабельности продукции = 15 %

Вариант 2

Таблица

Исходные данные

Период	Объем производства, шт.	Общие затраты, тыс. руб.
Январь	16300	240116
Февраль	18620	251340
Март	16950	240980
Апрель	17530	245860
Май	18600	251300
Июнь	19320	256900
Июль	19850	265940
Август	20460	278400
Сентябрь	21830	289610
Октябрь	19760	258460
Ноябрь	22870	300480
Декабрь	18645	252410

Плановый уровень рентабельности продукции = 12 %

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Вариант 3

Таблица	Исходные данные	
Период	Объем производства, шт.	Общие затраты, тыс. руб.
Январь	5800	71008
Февраль	5420	69010
Март	4870	67040
Апрель	5630	69350
Май	6450	74200
Июнь	5100	68570
Июль	4210	65320
Август	4720	66410
Сентябрь	4861	66900
Октябрь	4860	66900
Ноябрь	4920	67230
Декабрь	5130	68610

Плановый уровень рентабельности продукции = 16 %

Вариант 4

Таблица	Исходные данные	
Период	Объем производства, шт.	Общие затраты, тыс. руб.
Январь	43620	751820
Февраль	44810	762800
Март	43400	751400
Апрель	45900	765930
Май	44860	781200
Июнь	51830	820620
Июль	52761	856910
Август	55810	910560
Сентябрь	53214	880413
Октябрь	52118	842500
Ноябрь	52941	861402
Декабрь	50490	810530

Плановый уровень рентабельности продукции = 14 %

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

Вариант 5

Таблица

Исходные данные

Период	Объем производства, шт.	Общие затраты, тыс. руб.
Январь	1641	14620
Февраль	1430	12005
Март	1280	11300
Апрель	1610	13209
Май	890	10750
Июнь	1026	10904
Июль	1045	11006
Август	752	10300
Сентябрь	1620	1358
Октябрь	1220	11069
Ноябрь	1560	12840
Декабрь	1003	10745

Плановый уровень рентабельности продукции = 10 %

Вариант 6

Таблица

Исходные данные

Период	Объем производства, шт.	Общие затраты, тыс. руб.
Январь	1830	240116
Февраль	2062	251340
Март	1895	240980
Апрель	1953	245860
Май	2060	251300
Июнь	2132	256900
Июль	2185	265940
Август	2246	278400
Сентябрь	2383	289610
Октябрь	2176	258460
Ноябрь	2487	300480
Декабрь	2064	252410

Плановый уровень рентабельности продукции = 14 %

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Вариант 7

Таблица	Исходные данные	
Период	Объем производства, шт.	Общие затраты, тыс. руб.
Январь	1800	71008
Февраль	1020	68010
Март	870	67040
Апрель	1103	69350
Май	1450	74200
Июнь	600	68570
Июль	510	65320
Август	720	66410
Сентябрь	861	66900
Октябрь	860	66900
Ноябрь	920	67230
Декабрь	1130	68610

Плановый уровень рентабельности продукции = 12 %

Вариант 8

Таблица	Исходные данные	
Период	Объем производства, шт.	Общие затраты, тыс. руб.
Январь	4320	75182
Февраль	4410	76280
Март	4300	75140
Апрель	4500	76593
Май	4460	78120
Июнь	5130	82062
Июль	5261	85691
Август	5510	91056
Сентябрь	5314	88041
Октябрь	5218	84250
Ноябрь	5241	86140
Декабрь	5090	81053

Плановый уровень рентабельности продукции = 10 %

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6 Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022
--

Вариант 9

Таблица

Исходные данные

Период	Объем производства, шт.	Общие затраты, тыс. руб.
Январь	31541	2910
Февраль	30118	2860
Март	33148	3080
Апрель	29450	2709
Май	29670	2748
Июнь	35416	3125
Июль	32530	3040
Август	30850	2896
Сентябрь	31600	2910
Октябрь	29010	2630
Ноябрь	29700	2805
Декабрь	30460	2863

Плановый уровень рентабельности продукции = 11 %

Вариант 10

Таблица

Исходные данные

Период	Объем производства, шт.	Общие затраты, тыс. руб.
Январь	1630	840116
Февраль	1862	851340
Март	1695	840980
Апрель	1753	845860
Май	1860	851300
Июнь	1932	856900
Июль	1985	865940
Август	2046	878400
Сентябрь	2183	889610
Октябрь	1976	858460
Ноябрь	2287	900480
Декабрь	1864	852410

Плановый уровень рентабельности продукции = 15 %

Рекомендуемая литература:

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Основная литература:

1. Куницкая, Е. В. Управление затратами: формирование бюджетно-сметной информации и принятие управленческих решений Электронный ресурс / Куницкая Е. В. : учебное пособие. - Пенза : ПГУ, 2019. - 98 с. - ISBN 978-5-907102-99-6

2. Чернопатов, А. М. Управление затратами : учебник / А.М. Чернопатов. - 2-е изд., стер. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 235 с. : табл. - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр.: с. 218-221. - ISBN 978-5-4475-9586-9

Дополнительная литература:

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 370 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01688-2

2. Вахрушев, В. Д. Экономика отрасли и предприятия (практикум) Электронный ресурс : Учебное пособие / В. Д. Вахрушев. - Экономика отрасли и предприятия (практикум), 2019-06-22. - Москва : Московская государственная академия водного транспорта, 2015. - 233 с

Тема 4. Издержки производства Практическое занятие 7-8.

Анализ издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периоде

Цель: сформировать представление об особенностях анализа затрат в краткосрочном и долгосрочном периодах

Организационная форма: собеседование

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

Студент будет знать:

- понятие «краткосрочный» и «долгосрочный» периоды в управлении затратами;
- принципы управления затрат на различных периодах;

Студент будет уметь:

- давать характеристику затратам в зависимости от периода их учета;
- применять закон убывающей отдачи в системе управления затратами .

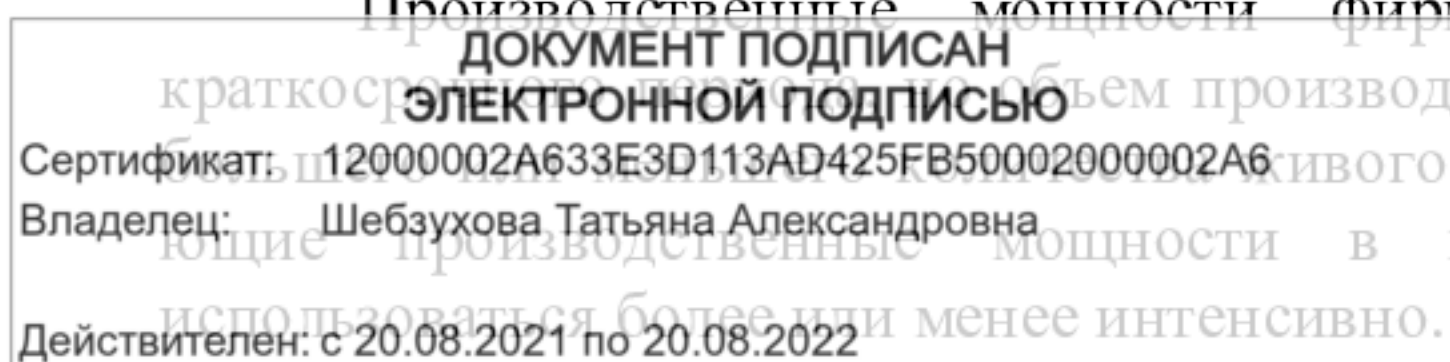
Формируемые компетенции: УК-10, ПК-9

Актуальность темы: Поскольку на изменение количества используемых в производственном процессе ресурсов затрачивается разное время, необходимо различать краткосрочный и долгосрочный периоды.

Теоретическая часть

Краткосрочный период (фиксированные мощности) — это период времени слишком короткий, чтобы предприятие смогло изменить свои производственные мощности, но достаточно продолжительный для изменения степени интенсивности использования этих фиксированных мощностей.

Производственные мощности фирмы остаются неизменными в пределах краткосрочного периода, а объем производства может быть изменен путем применения труда, сырья и других ресурсов. Существующие производственные мощности в пределах краткосрочного периода могут использоваться более или менее интенсивно.



Издержки производства какого-либо продукта данной фирмой зависят не только от цен необходимых ресурсов, но и от технологии — от количества ресурсов, которое необходимо для производства. В течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путем соединения изменяющегося количества ресурсов с фиксированными мощностями. Зависимость между объемом производства, переменными и фиксированными ресурсами выражается в *законе убывающей отдачи* (или закон изменяющихся пропорций).

Закон убывающей отдачи утверждает, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

С точки зрения действующих фирм, долговременный период — это период времени достаточно продолжительный, чтобы изменить количества всех занятых ресурсов, включая и производственные мощности. С точки зрения отрасли, долговременный период также включает в себя достаточно времени, чтобы действующие в ней фирмы смогли расформироваться и покинуть отрасль, а новые фирмы — возникнуть и вступить в отрасль. Если *краткосрочный период представляет собой период фиксированных мощностей, то долговременный период — период изменяющихся мощностей*.

В длительном периоде влияние масштаба предприятия и объёмов его производства на динамику средних издержек может быть как положительным, так и отрицательным. Как правило, в долгосрочном периоде издержки по мере расширения предприятия вначале падают, достигают минимума, а затем снова растут. Дугообразность кривой можно объяснить в этом случае не законом убывающей отдачи, а положительным или отрицательным эффектом роста масштабов производства.

Вопросы для собеседования:

Базовый уровень:

1. Специфика управления затратами в краткосрочном периоде.
2. Специфика управления затратами в долгосрочном периоде
3. Значение закона убывающей предельной отдачи фактора в процессе управления затратами
4. Сравнительная характеристика категорий «постоянные» и «переменные», «средние» и «предельные» издержки

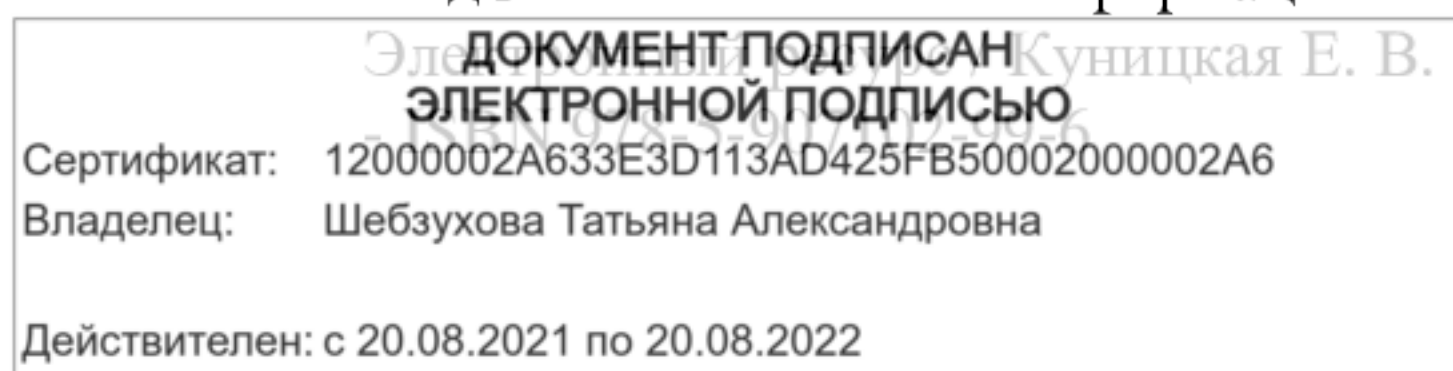
Повышенный уровень:

1. Влияние положительного эффекта масштаба на процесс оптимизации издержек производителя
2. Модели предприятий с различной динамикой долгосрочных средних издержек

Рекомендуемая литература:

Основная литература:

1. Куницкая, Е. В. Управление затратами: формирование бюджетно-сметной информации и принятие управленческих решений учебное пособие. - Пенза : ПГУ, 2019. - 98 с.



2. Чернопятав, А. М. Управление затратами : учебник / А.М. Чернопятав. - 2-е изд., стер. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 235 с. : табл. - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр.: с. 218-221. - ISBN 978-5-4475-9586-9

Дополнительная литература:

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 370 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01688-2
2. Вахрушев, В. Д. Экономика отрасли и предприятия (практикум) Электронный ресурс : Учебное пособие / В. Д. Вахрушев. - Экономика отрасли и предприятия (практикум), 2019-06-22. - Москва : Московская государственная академия водного транспорта, 2015. - 233 с

Тема 5. Система управления себестоимостью продукции

Практическое занятие 9-10.

Анализ издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периоде

Цель: сформировать знания процесса формирования себестоимости продукции

Организационная форма: круглый стол

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

Студент будет знать:

- понятие «себестоимость» и ее существующую классификацию;
- принципы составления сметы затрат на производство продукции;
- состав затрат, включаемых в себестоимость продукции

Студент будет уметь:

- группировать затраты по экономическим элементам и статьям калькуляции;
- обосновывать целесообразность применения методов калькулирования .

Формируемые компетенции: УК-10, ПК-9

Актуальность темы: Себестоимость продукции - один из важнейших экономических показателей деятельности промышленных предприятий и объединений, выражающий в денежной форме все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции.

Теоретическая часть

Затраты на производство промышленной продукции планируются и учитываются по первичным экономическим элементам (смета затрат) и статьям расходов (статьи калькуляции) и тем самым образуют виды себестоимости. Калькулирование себестоимости тесно связано с группировкой затрат по объектам. В большинстве случаев объекты калькулирования совпадают с объектами учета затрат. Различают нормативную, плановую и фактическую себестоимость. Калькулирование себестоимости продукции может быть произведено различными методами. В настоящее время общепринятой классификации методов не принято. В большинстве случаев в истории и практике

выделяют следующие методы калькулирования:

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
 Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
 Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

4. нормативный.

Выбор метода калькуляции во многом зависит от характеристики производственного процесса и вида производимой продукции.

Перечень дискуссионных тем для круглого стола:

Базовый уровень:

1. Современное состояние сметного дела в России.
2. Действующая система калькулирования полной себестоимости продукции: достоинства и недостатки
3. Государственное регулирование процесса формирования себестоимости продукции

Повышенный уровень:

1. Взаимосвязь группировки затрат и калькулирования себестоимости
2. Влияние специфики производственного процесса на выбор метода калькулирования

Рекомендуемая литература:

Основная литература:

1. Куницкая, Е. В. Управление затратами: формирование бюджетно-сметной информации и принятие управленческих решений
Электронный ресурс / Куницкая Е. В. : учебное пособие. - Пенза : ПГУ, 2019. - 98 с. - ISBN 978-5-907102-99-6
2. Чернопятов, А. М. Управление затратами : учебник / А.М. Чернопятов. - 2-е изд., стер. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 235 с. : табл. - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр.: с. 218-221. - ISBN 978-5-4475-9586-9

Дополнительная литература:

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 370 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01688-2
2. Вахрушев, В. Д. Экономика отрасли и предприятия (практикум) Электронный ресурс : Учебное пособие / В. Д. Вахрушев. - Экономика отрасли и предприятия (практикум), 2019-06-22. - Москва : Московская государственная академия водного транспорта, 2015. - 233 с

Тема 6. Цена как экономическая категория

Практическое занятие 11-12.

Сущность и виды цен в рыночной экономике

Цель: формирование представления относительно роли и разновидности цен в рыночных условиях хозяйствования

Организационная форма: круглый стол

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

Студент 6 курса Сертификат: R12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6 Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ Омичке; - структуру цены
---	--

Студент будет уметь:

- выделять ключевые элементы цены;
- обосновывать выбор системы цен в рыночной экономике.

Формируемые компетенции: УК-10, ПК-9

Актуальность темы: Цена – одно из основных понятий и элементов рыночной экономики. Это сложная категория, в которой пересекаются все основные проблемы развития не только экономики, но и общества в целом.

Теоретическая часть

В настоящее время существует две теории цены: затратная и ценностная (теория полезности). Согласно затратной теории, цена формируется на основе затрат, пошедших на производство товара (при его изготовлении, т.е. на предприятии) и представляет собой денежное выражение его стоимости. В данном случае цена, учитывая лишь затраты, абсолютно не связана с рыночной ситуацией. По теории полезности цена является количественным критерием того, насколько покупателю необходим (ценен для него) данный товар, и формируется она при его реализации (на рынке). При этом цена не учитывает затрат на производство, т.к. покупателя это абсолютно не интересует. Таким образом, цена определяется как денежное выражение стоимости товара с точки зрения затратной теории, и как денежное выражение ценности товара с точки зрения теории ценностной. Для ценообразования в рыночной экономике характерно то, что цены на товары определяются их собственниками и устанавливаются в сфере их реализации (на рынке) под влиянием спроса-предложения.

В условиях рынка формирование цены товара происходит под действием стратегического и тактического факторов. Многообразие видов цен в условиях рынка позволяет систематизировать их по определенным признакам. В зависимости от признака цены подразделяются на большое количество категорий.

Перечень дискуссионных тем для круглого стола:

Базовый уровень:

1. Сравнительная характеристика затратной и ценностной теории определения цены
2. Формирование цены под воздействием стратегического и тактического факторов
3. Функции цены: особенности их реализации

Повышенный уровень:

1. Влияние временного фактора на выбор системы цен
2. Особенности определения цены с учетом критерия «франко»

Рекомендуемая литература:

Основная литература:

1. Куницкая, Е. В. Управление затратами: формирование бюджетно-сметной информации и принятие управленческих решений Электронный ресурс / Куницкая Е. В. : учебное пособие. - Пенза : ПГУ, 2019. - 98 с. - ISBN 978-5-907102-99-6
2. Чернопятав, А. М. Управление затратами : учебник / А.М. Чернопятав. - 2-е изд., стер. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 235 с. : табл. 1. - Библиогр.: с. 218-221. - ISBN 978-5-4475-9586-9

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

Дополнительная литература:

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 370 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01688-2
2. Вахрушев, В. Д. Экономика отрасли и предприятия (практикум) Электронный ресурс : Учебное пособие / В. Д. Вахрушев. - Экономика отрасли и предприятия (практикум), 2019-06-22. - Москва : Московская государственная академия водного транспорта, 2015. - 233 с

Тема 7. Методология ценообразования **Практическое занятие 13-14.**

Применение методов рыночного ценообразования

Цель: формирование навыков применения рыночных методов ценообразования

Организационная форма: решение типовых задач

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

Студент будет знать:

- систему приемов и методов определения цены;
- принципы установления цены в условиях рынка;
- модификации существующих методов ценообразования

Студент будет уметь:

- определять равновесную цену;
- применять конкурентный анализ в процессе ценообразования.

Формируемые компетенции: УК-10, ПК-9

Актуальность темы: Реализация стратегии развития с учетом специфики отраслей, производств, продуктов, сроков и т.п. осуществляется с помощью более частных правил построения цены, совокупность которых выражается методикой ценообразования.

Базовый уровень

Задание 1. Определение равновесной цены графическим способом

Методические указания

Основными элементами рыночной экономики являются: спрос, предложение, цена и конкуренция. Эти элементы постоянно взаимодействуют между собой и оказывают друг на друга влияние.

Спрос – это желание и возможность потребителя купить продукт или услугу в определенном месте и в определенное время.

Величина спроса будет определяться уровнем цены на товар, для чего принято строить шкалу спроса, т. е. таблицу, которая показывает, какое количество товара будет куплено по различным ценам.

Зависимость между ценой (P) и величиной спроса (Q) можно изобразить графически, она будет иметь вид кривой спроса D (рис. 1).

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

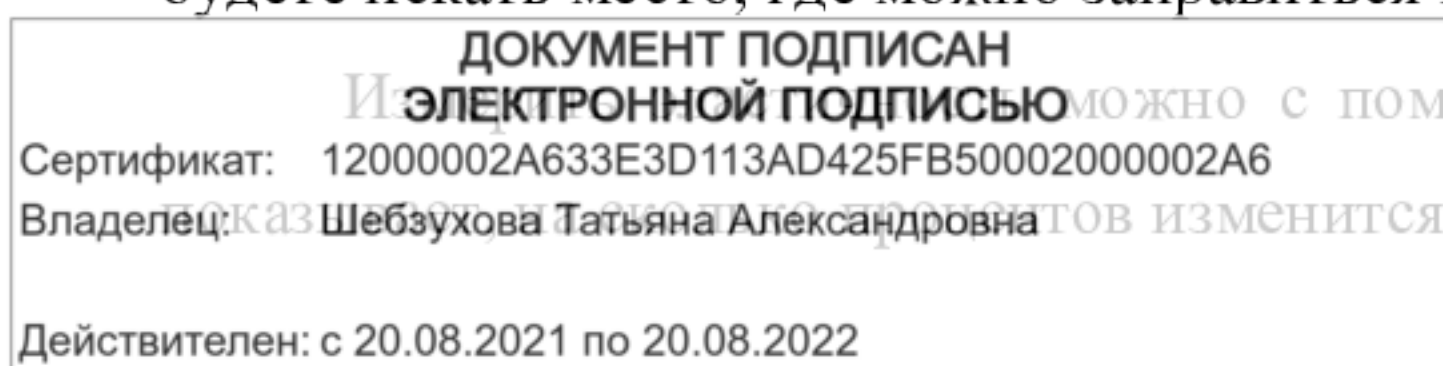


Рис. 1. Кривая спроса

График спроса – это всегда кривая линия сверху вниз и слева направо, однако вид кривой и наклон для различных продуктов может сильно отличаться. Эластичность описывает, в какой степени изменение цены влияет на величину спроса. Когда спрос на какой-то продукт неэластичен, изменения в цене мало влияют на изменение спроса. И наоборот, когда спрос на продукт эластичен, даже небольшие изменения в цене повлекут значительные изменения в спросе. Помимо эластичного и неэластичного спроса, бывает **спрос единичной эластичности** – это ситуация, когда 1%-ное изменение цены вызывает 1%-ное изменение спроса на товар; **спрос бесконечно эластичный** – ситуация, когда имеется только одна цена, по которой потребители покупают товар; **спрос совершенно неэластичный**, когда потребители приобретают фиксированное количество товара независимо от его цены.

Спрос на товары бывает неэластичным по одной из нижеследующих причин.

1. **Это товары первой необходимости.** Несмотря на изменения в цене, покупатели продолжают приобретать товары первой необходимости. У хлеба, молока, бензина и других аналогичных продуктов неэластичная кривая спроса.
2. **Для них трудно найти заменители.** У Кока-Колы эластичная кривая спроса, потому что ее легко заменить на фруктовый сок, минеральную воду или другие газированные напитки. Но существует мало заменителей молока.
3. **Они относительно недороги.** Люди менее склонны менять свои покупательские привычки, если изменяется цена какого-либо недорогого продукта.
4. **Безвыходное положение потребителей.** Если у вас заканчивается бензин, вы вряд ли будете искать место, где можно заправиться подешевле.



Иногда можно с помощью коэффициента эластичности, который равен отношению изменения величины спроса при изменении цены на 1%:

$$\mathcal{E}_D = (\text{Рост объема спроса, \%}) / (\text{Снижение цен, \%}) \quad (1)$$

Предложение – это зависимость между количеством товара, которое продавцы хотят и могут продать, и ценами на этот товар.

Величина предложения – это количество товаров и услуг, которые продавцы способны и готовы продать по определенной цене в определенном месте и в определенное время.

Графическая зависимость между ценой и объемом предложения получила название кривой предложения S (рис. 2).



Рис. 2. Кривая предложения

Сущность закона предложения в том, что при прочих равных условиях изменение величины предложения товара или услуги находится в прямой зависимости от изменения цены товара, т. е. чем больше цена, тем больше величина предложения.

Так же как и кривая спроса, кривая предложения может сдвигаться или менять наклон. Если предложение изменится, кривая предложения сдвинется либо вправо (но не вниз), либо влево (но не вверх).

Эластичность предложения измеряется пропорционально изменению предложения, последовавшему за изменением цены. Когда изменение цены незначительно влияет на предложение товара или услуги, то предложение неэластичное. И наоборот, если даже небольшое изменение в цене влечет за собой значительное изменение предложения

данного товара или услуги, то предложение такого товара или услуги эластичное.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Кривая предложения может быть эластичной, неэластичной или единичной. В зависимости от эластичности предложения существуют: предложение неэластичное, предложение единичной эластичности – это когда 1%-ное увеличение цены ведет к 1%-ному

увеличению предложения товаров на рынке; эластичность предложения в мгновенный период (т. е. период времени мал, и производители не успевают отреагировать на изменения) – предложение фиксировано; эластичность предложения в долгосрочный период (отрезок времени достаточен для создания новых производственных мощностей) – предложение наиболее эластично.

Измеряется эластичность предложения с помощью коэффициента эластичности, который показывает, на сколько процентов изменится величина предложения при изменении цены на 1%. Он всегда имеет положительный знак, так как между ценой и величиной предложения всегда существует прямая зависимость.

$$\mathcal{E}_S = (\text{Рост объема предложения, \%}) / (\text{Рост цен, \%}) \quad (2)$$

Шкалы спроса и предложения показывают, сколько товаров покупатели могли бы купить, а продавцы предложить при различных ценах. Взаимодействие предложения и спроса в результате приведет к установлению равновесной, или рыночной, цены. Рыночная цена – это именно та цена, при которой спрос равен предложению и товар или услуги действительно могут быть обменены на деньги. Графически рыночное равновесие можно изобразить следующим образом (рис. 3):

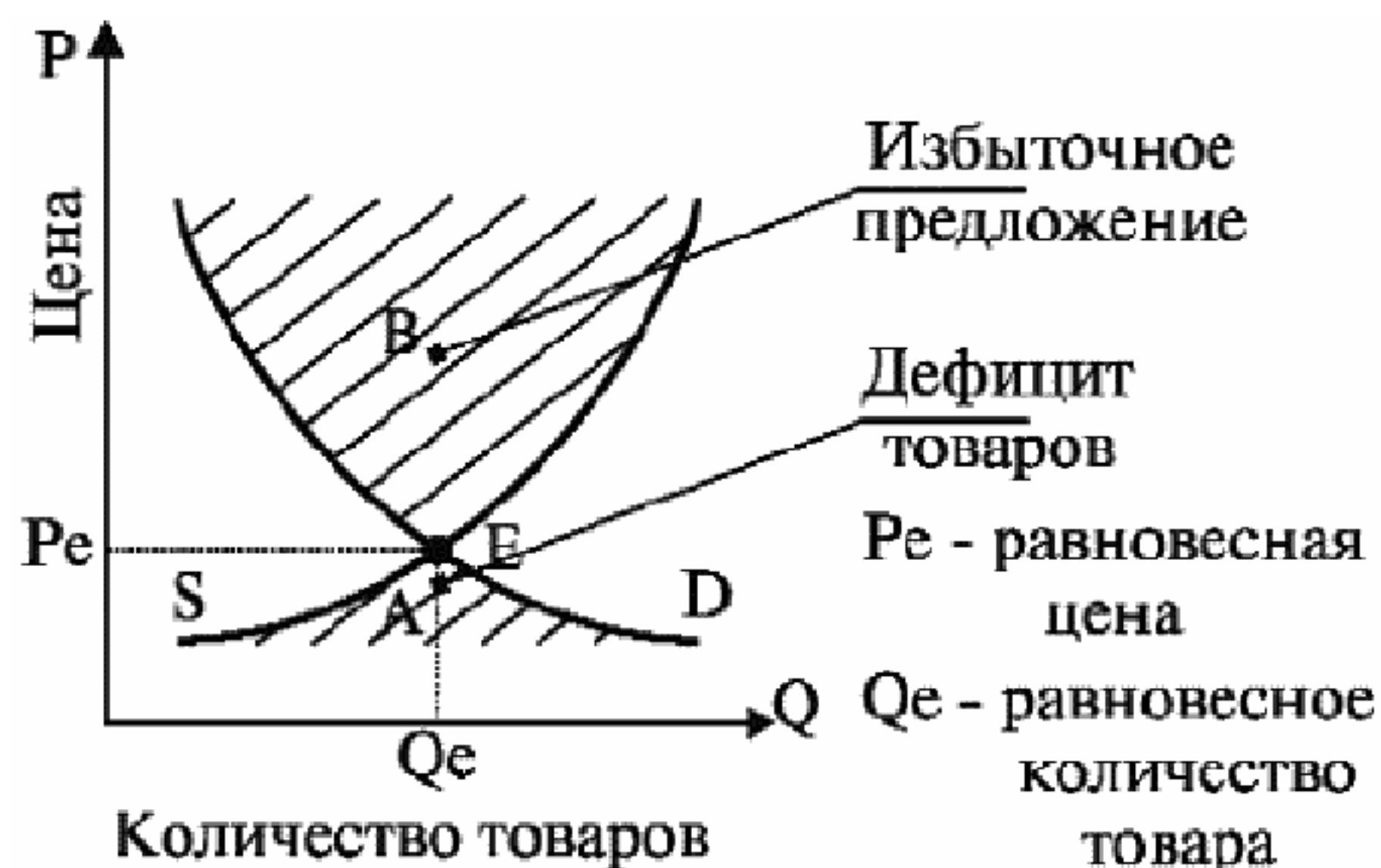


Рис. 3. Рыночное равновесие

Точка E – это равновесная цена, образовавшаяся на пересечении кривых спроса и предложения.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

Постановка задания:

Используя данные об уровнях цены, спроса и предложения анализируемых стран необходимо:

1. определить эластичность спроса по цене;
2. определить эластичность предложения по цене;
3. найти равновесную цену и объем продаж (графическим способом);
4. определить размер избытка (дефицита) товара при уровне цен, отличном от равновесного.

Вариант 1

Цена, ден. ед./тонн	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн
60	22	14
80	20	16
100	18	18
120	16	20

Вариант 2

Цена, ден. ед./тонн	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн
100	40	20
110	35	30
120	30	40
130	25	50

Вариант 3

Цена, ден. ед./тонн	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн
4	50	35
5	42	38
6	40	40
7	37	45

Вариант 4

Цена, ден. ед./тонн	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн
60	40	20
80	35	30
100	30	40
120	25	50

Вариант 5

Цена, ден. ед./тонн	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн
100	50	20
110	42	30
120	40	40
130	37	50

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Вариант 6

Цена, ден. ед./тонн	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн
4	60	10
5	50	30
6	40	50
7	30	70

Вариант 7

Цена, ден. ед./тонн	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн
400	100	40
500	82	60
600	64	80
700	50	100

Вариант 8

Цена, ден. ед./тонн	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн
32	8	4
42	7	5
52	6	6
62	5	7

Вариант 9

Цена, ден. ед./тонн	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн
32	40	20
42	35	30
52	30	40
62	25	50

Вариант 10

Цена, ден. ед./тонн	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн
10	90	35
15	75	48
20	60	55
25	45	68

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Повышенный уровень**Задание 2**

С целью определения среднерыночной цены необходимо выбрать любой товар и составить конкурентный лист, шаблон которого представлен в таблице

Конкурентный лист исследования товара _____

Параметры	Наименование конкурента 1	Наименование конкурента 2	Наименование конкурента 3	Наименование конкурента 4	Наименование конкурента 5
Цена					
Бренд					
Комплектность					
Срок поставки					
Условия платежа					
Возможность рассрочки					

Рекомендуемая литература:**Основная литература:**

1. Куницкая, Е. В. Управление затратами: формирование бюджетно-сметной информации и принятие управленческих решений Электронный ресурс / Куницкая Е. В. : учебное пособие. - Пенза : ПГУ, 2019. - 98 с. - ISBN 978-5-907102-99-6
2. Чернопятав, А. М. Управление затратами : учебник / А.М. Чернопятав. - 2-е изд., стер. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 235 с. : табл. - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр.: с. 218-221. - ISBN 978-5-4475-9586-9

Дополнительная литература:

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 370 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01688-2
2. Вахрушев, В. Д. Экономика отрасли и предприятия (практикум) Электронный ресурс : Учебное пособие / В. Д. Вахрушев. - Экономика отрасли и предприятия (практикум), 2019-06-22. - Москва : Московская государственная академия водного транспорта, 2015. - 233 с

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Тема 8. Технология формирования ценовой политики предприятия

Практическое занятие 15-16.

Ценовая стратегия предприятия

Цель: формирование представления относительно последовательности разработки ценовой стратегии и ее реализации в практической деятельности предприятия

Организационная форма: собеседование

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

Студент будет знать:

- цели и задачи ценовой политики предприятия;
- сущность этапов стратегии ценообразования;

Студент будет уметь:

- обосновывать приоритетные направления ценовой политики предприятия;
- определять оптимальную ценовую стратегию

Формируемые компетенции: УК-10, ПК-9

Актуальность темы: Отсутствие четко определенной ценовой стратегии способствует неопределенности в принятии решений в этой области различными службами предприятия, может приводить к несогласованности этих решений и иметь последствием ослабления позиций предприятия на рынке, потери выручки и прибыли.

Теоретическая часть

Чтобы правильно сформулировать ценовую политику, фирма должна четко представлять цели, которые она достигнет посредством продажи конкретного товара. При выборе ценовой политики следует также учитывать, что хотя глобальной целью любого предприятия является получение прибыли, однако в качестве промежуточных могут быть выдвинуты такие цели, как защита своих интересов, подавление конкурентов, завоевание новых рынков, выход на рынок с новым товаром, быстрое возмещение затрат, стабилизация доходов. Причем достижение этих целей возможно в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. В то же время тот или иной уровень цены может по-разному воздействовать на достижение тех или иных результатов, например на величину прибыли, оборота, на долю участия в рынке. Только в экстремальных случаях преобладает какая-то одна цель предпринимательской деятельности. В обычной хозяйственной практике с помощью ценовой политики возможно достижение большого количества целей.

При различных вариантах ценовой политики работа по ценообразованию проводится совместно с подразделениями предприятия, отвечающими за оценку и прогнозирование себестоимости продукции, учитывается производственно-сбытовая политика, необходимость обоснования финансовых показателей, на достижение которых она и направлена. При разработке ценовой политики налаживается тесная связь со структурными подразделениями, отвечающими за сбор информации о текущей рыночной конъюнктуре, определяется реальная структура (сегментация) рынка продукции предприятия, прогнозируются объемы сбыта, возможные при различных уровнях цен, дается оценка возможных действий конкурентов при тех или иных вариантах ценовой политики, обосновываются возможности увеличения сбыта и улучшение его финансовых показателей без изменения цен. Необходима в таких случаях и связь с подразделениями, ответственными за проведение рекламной кампании, формирование имиджа товарной марки и распространение информации, позволяющей воздействовать на коммерческие

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

решения конкурентов. При разработке ценовой политики налаживается тесная связь со структурными подразделениями, отвечающими за сбор информации о текущей рыночной конъюнктуре, определяется реальная структура (сегментация) рынка продукции предприятия, прогнозируются объемы сбыта, возможные при различных уровнях цен, дается оценка возможных действий конкурентов при тех или иных вариантах ценовой политики, обосновываются возможности увеличения сбыта и улучшение его финансовых показателей без изменения цен. Необходима в таких случаях и связь с подразделениями, ответственными за проведение рекламной кампании, формирование имиджа товарной марки и распространение информации, позволяющей воздействовать на коммерческие решения конкурентов.

При разработке ценовой политики налаживается тесная связь со структурными подразделениями, отвечающими за сбор информации о текущей рыночной конъюнктуре, определяется реальная структура (сегментация) рынка продукции предприятия, прогнозируются объемы сбыта, возможные при различных уровнях цен, дается оценка возможных действий конкурентов при тех или иных вариантах ценовой политики, обосновываются возможности увеличения сбыта и улучшение его финансовых показателей без изменения цен. Необходима в таких случаях и связь с подразделениями, ответственными за проведение рекламной кампании, формирование имиджа товарной марки и распространение информации, позволяющей воздействовать на коммерческие решения конкурентов.

При разработке ценовой политики налаживается тесная связь со структурными подразделениями, отвечающими за сбор информации о текущей рыночной конъюнктуре, определяется реальная структура (сегментация) рынка продукции предприятия, прогнозируются объемы сбыта, возможные при различных уровнях цен, дается оценка возможных действий конкурентов при тех или иных вариантах ценовой политики, обосновываются возможности увеличения сбыта и улучшение его финансовых показателей без изменения цен. Необходима в таких случаях и связь с подразделениями, ответственными за проведение рекламной кампании, формирование имиджа товарной марки и распространение информации, позволяющей воздействовать на коммерческие решения конкурентов.

Отсутствие четко определенной ценовой стратегии способствует неопределенности в принятии решений в этой области различными службами предприятия, может приводить к несогласованности этих решений и иметь последствием ослабления позиций предприятия на рынке, потери выручки и прибыли.

Практика деятельности предприятий в условиях рыночной экономики выработало определенные стратегии в области установления цен.

Наиболее распространенные, типичные ценовые стратегии предприятия:

Сохранение стабильного положения на рынке при умеренной рентабельности и достаточно удовлетворительных других показателях деятельности предприятия. Зарубежные крупные и сверх крупные корпорации в большинстве случаев довольствуются 8-10% рентабельности к акционерному капиталу. В отечественной экономики процент рентабельности (по отношению фондам) в норме должен был составить 15%. Однако реальная норма рентабельности во многом зависит от состояния экономики. От этого же зависит и оценка других показателей.

Расширение доли рынка, на котором предприятие реализует свои товары. Часто это связано со стремлением к лидерству на рынке. Однако и для предприятия, которое не относится к группе лидирующих предприятий, постановка цели, скажем, в течение одного года увеличить свою долю на рынке с 8 до 11% может иметь немалое значение. В соответствии с этим необходимо формировать цену и весь комплекс маркетинговых мер.

Максимизация прибыли, повышения уровня рентабельности.

Благодаря этому увеличивается доходность и расширяются воспроизводственные, в том числе и инвестиционные возможности предприятия. Акционерные общества могут увеличить выплаты дивидендов по акциям. При этом ставится задачи увеличения абсолютной суммы балансовой прибыли, ее составляющих, повышение рентабельности предприятия (отношение прибыли к капиталу) или рентабельности товарной реализации (отношение прибыли к себестоимости).

Цели максимизации прибыли, повышение рентабельности могут поставлены как в части текущей политики цен, так и в перспективной стратегии ценообразования.

Поддержание и обеспечение ликвидности - платежеспособности предприятия. Это ценовая и маркетинговая стратегия предприятия актуальна в условиях рынка всегда, поскольку устойчивая неплатежеспособность предприятия грозит объявлением о его несостоятельности (банкротстве). Если предприятие имеет надежных заказчиков и проблемы расчетов не возникает, то все равно руководству нужно четко представлять те условия предпосылки, которые обеспечивают стабильную платежеспособность. При этом следует иметь в виду, что фактическая цена – это оплаченная цена, получившая отражение в поступлении денег на счет предприятия.

Надежная и своевременная платежеспособность заказчиков на товары предприятия – важное условие делового партнерства. Поэтому в ценовой стратегии необходимо выбирать заказчиков с учетом их платежеспособности, идти на выгодные формы расчетов, в частности предоплату, предоставляя безупречным в платежах заказчикам льготы по ценам, избегать завышения цен на поставляемые товары.

Завоевание лидерства на рынке и в определении цен – наиболее активная и престижная стратегия ценообразования крупных предприятий и объединений. Однако на региональных и локальных рынках лидирующая ценовая политика может проводится и не столь крупными предприятиями. Ценовое лидерство отражает положение предприятия на рынке как одного из наиболее активных при установлении общих ценовых уровней на какие-то виды продукции (часто более низких, чем действующие, или более высоких на престижный высококачественный товар), внедрение новых видений в структуру цен, одним

из первых на товар, влияющим на уровень биржевых цен. Конечно, для того чтобы занять лидирующее положение на рынке, предприятие должно обладать стабильностью и потенциалом.

Противоположной ценовой стратегией является стратегия усиленного следования за лидером, или в крайнем проявлении – «глупого следования за конкурентом». При определенных условиях это может стать вынужденной стратегией.

Ценовая стратегия направленная на расширение экспортных возможностей предприятия. При проведении данной стратегии предприятию необходимо учитывать особенности ценообразования на внешнем и внутреннем рынках страны. Это особый вопрос, который нуждается в отдельном рассмотрении.

В зависимости от конкретных рыночных условий предприятие может избрать какую-то особую ценовую политику. Некоторые из них приводятся ниже:

- обеспечение выживаемости предприятия в условиях рыночной конкуренции и предотвращения банкротства;
- выход на новые рынки и «снятие сливок»;
- внедрение на рынок новой продукции;
- завоевание лидерства по показателям качества;
- расширение других каких-либо конкретных задач (бартерный обмен, инфляционное противостояние, удовлетворение каких-либо требований коллектива и другие).

К числу запрещенных стратегий в области установления цен относятся:

Стратегия монополистического ценообразования, направленная на установление и поддержание монопольно высоких цен. Обычно преследуется цель получения сверх прибыли или монопольной прибыли. Законом РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» квалифицируется как монополистическая деятельность, связанная с злоупотреблением доминирующим положением на рынке;

стратегия демпинговых цен, то есть рыночных цен, сознательно заниженных предприятием в сравнении со сложившимся рыночным уровнем цен с целью получения крупных преимуществ в отношении своих конкурентов. Эта стратегия ценообразования относится к монополистической деятельности и считается недопустимой;

стратегии ценообразования, основанные на соглашениях (согласованных действиях) хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию, в том числе соглашения, направленные на:

- установление (поддержание) цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок;
- повышение, снижение или поддержание цен на аукционах и торгах;
- раздел рынка по территориальному принципу или какому-либо другому признаку, ограничения доступа на рынок, отказ от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (ст.6 Закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»);

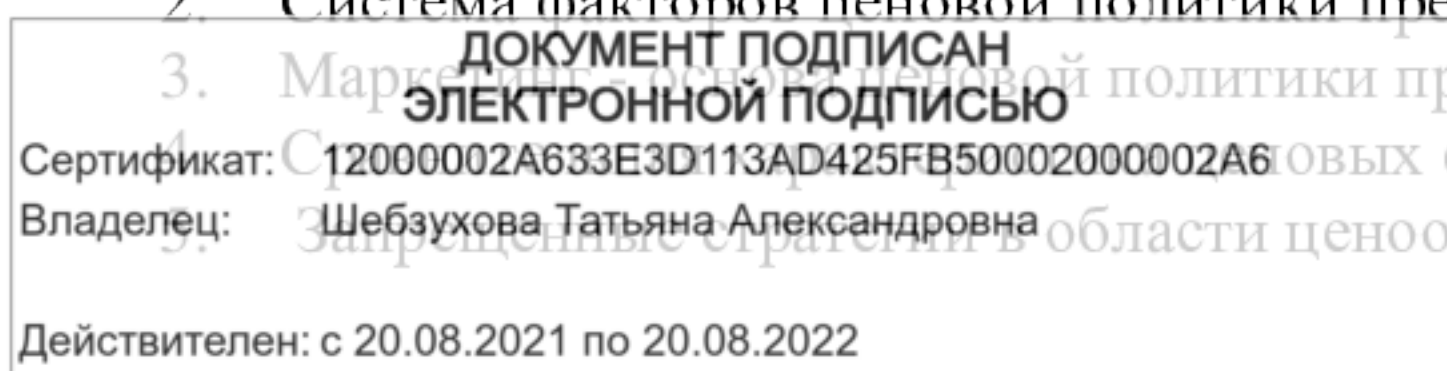
являются запрещенными также стратегии ценообразования, ведущие к нарушению установленного нормативными актами порядка ценообразования (ст.5 п.1 вышеназванного Закона);

считаются недоступными стратегии ценообразования последующие спекулятивные цены.

Вопросы для собеседования:

Базовый уровень:

1. Характеристика ценовой политики предприятия как управленческого процесса
2. Система факторов ценовой политики предприятия
3. Маркетинговая ценовая политика предприятия
4. Стратегические ценовые стратегии предприятия
5. Запрещенные стратегии в области ценообразования



Повышенный уровень:

1. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции
2. Ценообразование на олигополистическом рынке
3. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции

Рекомендуемая литература:**Основная литература:**

1. Куницкая, Е. В. Управление затратами: формирование бюджетно-сметной информации и принятие управленческих решений Электронный ресурс / Куницкая Е. В. : учебное пособие. - Пенза : ПГУ, 2019. - 98 с. - ISBN 978-5-907102-99-6
2. Чернопятав, А. М. Управление затратами : учебник / А.М. Чернопятав. - 2-е изд., стер. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 235 с. : табл. - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр.: с. 218-221. - ISBN 978-5-4475-9586-9

Дополнительная литература:

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 370 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01688-2
2. Вахрушев, В. Д. Экономика отрасли и предприятия (практикум) Электронный ресурс : Учебное пособие / В. Д. Вахрушев. - Экономика отрасли и предприятия (практикум), 2019-06-22. - Москва : Московская государственная академия водного транспорта, 2015. - 233 с

Тема 9. Государственное регулирование цены

Практическое занятие 17-18.

Нормативно-правовые основы процесса ценообразования в России**Цель:** закрепление знаний правовой базы установки цены на продукцию**Организационная форма:** собеседование**Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:**

Студент будет знать:

- цели и задачи государства в регулировании цены;
- роль Гражданского кодекса РФ в процессе ценообразования;

Студент будет уметь:

- обосновывать взаимосвязь антимонопольного законодательства и процесса установления цены;
- формулировать функции институтов власти в механизме ценообразования

Формируемые компетенции: УК-10, ПК-9

Актуальность темы: Государство принимает активное участие в процессе правового регулирования ценообразования. Государственные органы, ведающие вопросами ценообразования, осуществляют выбор инструментов ценового и тарифного

администрации, которые также занимаются вопросами, связанными с бюджетным

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Теоретическая часть

На сегодняшний день положения о ценах заключены в ряде нормативно-правовых актах, которые регулируют отдельные аспекты хозяйственной деятельности. Одним из таких актов является Гражданский кодекс Российской Федерации (далее ГК РФ). В нем содержится норма, которая базируется на принципе свободного ценообразования с изъятиями, предусмотренными законом. Суть данной нормы состоит в том, что исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. В определенных законом случаях применяются цены (тарифы, расценки, ставки и т. п.), устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами.

Еще одним актом, регулирующим вопросы ценообразования, является Налоговый Кодекс Российской Федерации (далее НК РФ). В ст.40 определяются права налоговых органов по контролю за применением свободных цен в целях налогообложения. Так же, нормы, регулирующие данный вопрос, содержатся в Кодексе об административных правонарушениях Российской Федерации (далее КоАП РФ). Ст.14.6 КоАП РФ говорит о «Нарушении порядка ценообразования».

Вопросам ценообразования посвящен так же Федеральный закон от 14 апреля 1995 г. № 41-ФЗ «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации». Именно в этом нормативно-правовом акте впервые на законодательном уровне были определены правовые, экономические и организационные основы государственного регулирования тарифов в сфере ценообразования. В данном Законе указаны цели, принципы государственного регулирования тарифов, полномочия органов государственного регулирования, порядок установления тарифов, порядок разрешения разногласий и споров, освещены другие концептуальные вопросы.

Вопросы для собеседования:

Базовый уровень:

1. Необходимость государственного регулирования процесса установления цены
2. Гражданский и Налоговый кодекс РФ в системе ценообразования
3. Зарубежная практика государственного регулирования ценообразования
4. Прямые и косвенные методы регулирования цены

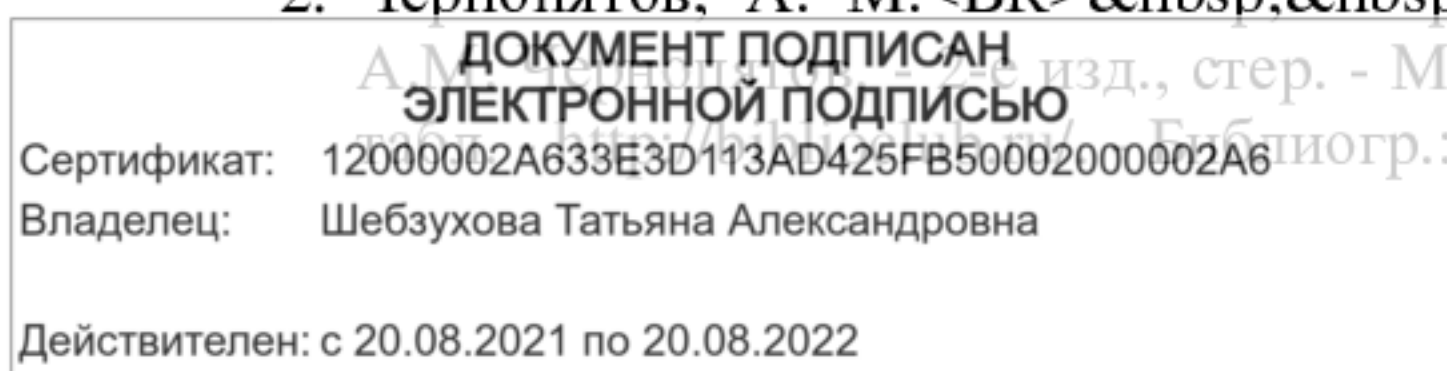
Повышенный уровень:

1. Система государственных органов в сфере ценообразования: федеральный уровень
2. Система государственных органов в сфере ценообразования: региональный и муниципальный уровень

Рекомендуемая литература:

Основная литература:

1. Куницкая, Е. В. Управление затратами: формирование бюджетно-сметной информации и принятие управленческих решений
Электронный ресурс / Куницкая Е. В. : учебное пособие. - Пенза : ПГУ, 2019. - 98 с. - ISBN 978-5-907102-99-6
2. Чернопятав, А. М. Управление затратами : учебник / А. М. Чернопятав. - М.: Изд., стер. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 235 с. : с. 218-221. - ISBN 978-5-4475-9586-9



1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 370 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01688-2
2. Вахрушев, В. Д. Экономика отрасли и предприятия (практикум) Электронный ресурс : Учебное пособие / В. Д. Вахрушев. - Экономика отрасли и предприятия (практикум), 2019-06-22. - Москва : Московская государственная академия водного транспорта, 2015. - 233 с

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ПЯТИГОРСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) СКФУ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ОБУЧАЮЩИХСЯ**

по дисциплине

«УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»

для студентов направления подготовки

38.03.02 - «Менеджмент»

Направленность (профиль):

«Управление бизнесом»

Пятигорск
2022

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

СОДЕРЖАНИЕ

<u>ВВЕДЕНИЕ</u>	35
<u>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТА ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»</u>	36
<u>2. ПЛАН-ГРАФИК ВЫПОЛНЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ</u>	38
<u>3. КОНТРОЛЬНЫЕ ТОЧКИ И ВИДЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО НИМ</u>	38
<u>4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗЧЕНИЮ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА</u>	38
<u>5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ К СОБЕСЕДОВАНИЮ</u>	40
<u>6. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ</u>	41
<u>7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ РЕФЕРАТА</u>	42
<u>СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ</u>	46

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

ВВЕДЕНИЕ

Цель освоения дисциплины «Управление затратами и ценовая политика предприятия» - » формирование у студентов системы знаний, умений и навыков в области управления затратами предприятия и разработки ценовой политики

Задачами освоения дисциплины «Управление затратами и ценовая политика предприятия» являются:

– формирование у студентов представления о сущности, взаимосвязи и различиях категорий: «затраты», «расходы», «издержки», «цена»;

– изучение значения и роли управленческого учета в практической деятельности предприятия;

– освоение методов оптимизации затрат;

– изучение процессов формирования затрат на производство и реализацию продукции, их взаимосвязи с полученными результатами;

– изучение существующих технологий определения цены на продукцию предприятия;

– формирование навыков разработки и реализации ценовой политики предприятия.

Учебная дисциплина «Управление затратами и ценовая политика предприятия» входит в часть дисциплин ОП ВО, формируемую участниками образовательных отношений, подготовки бакалавра направления 38.03.02 «Менеджмент» направленность (профиль) «Управление бизнесом» и реализуется на промежуточной стадии подготовки бакалавра в 7 семестре.

Дисциплина «Управление затратами и ценовая политика предприятия» является обобщающей, в рамках которой интегрируются знания, полученные по ряду базовых и вариативных дисциплин в области менеджмента. Изучение данной дисциплины должно способствовать достижению целей обучения и подготовки бакалавров в области управления, поэтому материалы программы взаимоувязаны с содержанием всех других дисциплин данного направления подготовки.

Объектом изучения данной дисциплины являются процессы управления деятельностью предприятия.

Предметом изучения дисциплины являются затраты и уровень цен на продукцию предприятия.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТА ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ

«УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»

Самостоятельная работа - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Самостоятельная работа студентов в ВУЗе является важным видом учебной и научной деятельности студента. Самостоятельная работа студентов играет значительную роль в рейтинговой технологии обучения. В связи с этим, обучение в ВУЗе включает в себя две, практически одинаковые по объему и взаимовлиянию части – процесса обучения и процесса самообучения. Поэтому СРС должна стать эффективной и целенаправленной работой студента.

К современному специалисту общество предъявляет достаточно широкий перечень требований, среди которых немаловажное значение имеет наличие у выпускников определенных способностей и умения самостоятельно добывать знания из различных источников, систематизировать полученную информацию, давать оценку конкретной финансовой ситуации. Формирование такого умения происходит в течение всего периода обучения через участие студентов в практических занятиях, выполнение контрольных заданий и тестов, написание курсовых и выпускных квалификационных работ. При этом самостоятельная работа студентов играет решающую роль в ходе всего учебного процесса.

Ведущая цель организации и осуществления СРС должна совпадать с целью обучения студента – подготовкой специалиста и бакалавра с высшим образованием. При организации СРС важным и необходимым условием становятся формирование умения самостоятельной работы для приобретения знаний, навыков и возможности организации учебной и научной деятельности.

Формы самостоятельной работы студентов разнообразны. В соответствии с рабочей программой дисциплины «Управление затратами и ценовая политика предприятия» предусмотрены следующие виды самостоятельной работы студента:

- самостоятельное изучение литературы;
- подготовка к круглому столу;
- выполнение реферата;
- самостоятельное решение типовых задач.

Цель самостоятельного изучения литературы – самостоятельное овладение знаниями, опытом исследовательской деятельности.

Задачами самостоятельного изучения литературы являются:

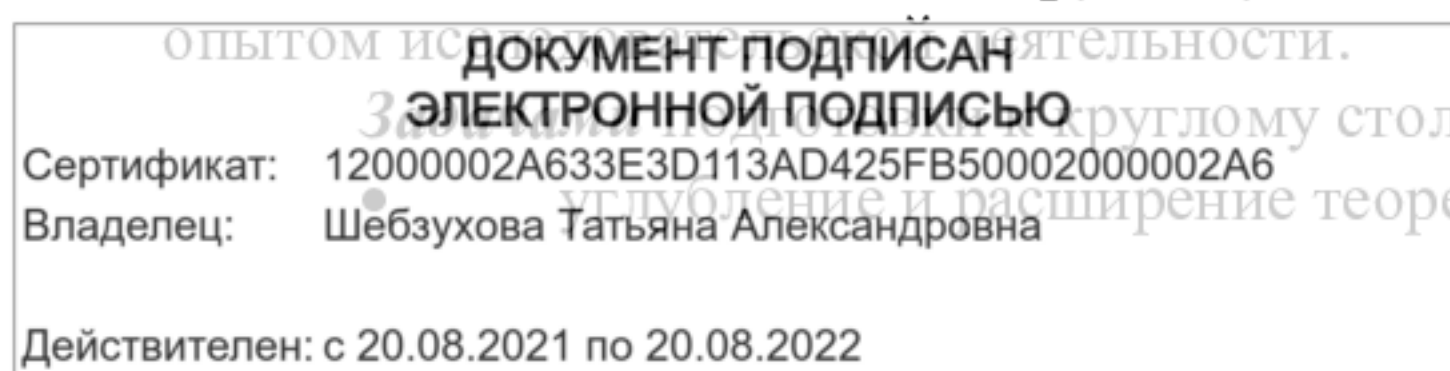
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов.

Цель подготовки к круглому столу – самостоятельное овладение знаниями,

опытом исследовательской деятельности.

Задачами подготовки к круглому столу являются:

- углубление и расширение теоретических знаний в рамках конкретной темы;



- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие исследовательских умений.
- развитие познавательных способностей и активности студентов.

Цель самостоятельного решения задач - овладение профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю будущей деятельности.

Задачами самостоятельного решения задач являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений.

Цель выполнения реферата – самостоятельное овладение знаниями, опытом исследовательской деятельности.

Задачами выполнения реферата являются:

- углубление и расширение теоретических знаний в рамках конкретной темы;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие исследовательских умений.
- развитие познавательных способностей и активности студентов.

В результате освоения дисциплины у обучающегося формируются следующие знания, умения и навыки в рамках компетенций:

Код, формулировка компетенции	Код, формулировка индикатора	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций, индикаторов
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	ИД-1 УК-10 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике;	Применяет базовые принципы экономики в управлении затратами, формировании себестоимости и цены на продукцию предприятия
ПК-9 Способен оценивать экономические и социальные условия	ИД-1 ПК – 9 Способен оценивать экономические и социальные условия осуществления	Оценивает экономические и социальные условия осуществления
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6 Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022 ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ Создан: 20.08.2021 14:00 Идентификатор: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6		предпринимательской деятельности и формирует новые бизнес-модели в управлении затратами и разработке ценовой

формировать новые бизнес решения		политики предприятия;
-------------------------------------	--	-----------------------

2. ПЛАН-ГРАФИК ВЫПОЛНЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Коды реализуемых компетенций	Вид деятельности студентов	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов, в том числе (астр.)		
				СРС	Контактная работа с преподавателем	Всего
8 семестр						
ИД-1 УК-10 ИД-1 ПК- 9	Самостоятельное изучение литературы	Конспект	Собеседование	48,6	5,4	54
	Самостоятельное решение задач	Решенная задача	Письменный отчет о решении типовых задач	4,5	0,5	5
	Подготовка сообщения к круглому столу	Сообщение	Собеседование	4,5	0,5	5
	Подготовка реферата	Реферат	Доклад	4,5	0,5	5
Итого за 8 семестр				60,75	6,9	69
Итого				60,75	6,9	69

3. КОНТРОЛЬНЫЕ ТОЧКИ И ВИДЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО НИМ

Рейтинговая оценка знаний студента очно-заочной формы обучения не предусмотрена.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗЧЕНИЮ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА

Самостоятельная работа студента начинается с внимательного ознакомления с содержанием учебного курса.

Изучение каждой темы следует начинать с внимательного ознакомления с набором вопросов. Они ориентируют студента, показывают, что он должен знать по данной теме. Вопросы темы как бы накладываются на соответствующую главу избранного учебника или учебного пособия. В итоге должно быть ясным, какие вопросы темы учебного курса и с какой глубиной раскрыты в конкретном учебном материале, а какие вообще опущены. Требуется творческое отношение и к самому содержанию дисциплины.

Вопросы, составляющие ее содержание, обладают разной степенью важности. Есть вопросы, выполняющие функцию логической связки содержания темы и всего курса, имеющие характер обобщающего или разъяснительного характера, а также исторического характера. Все эти вопросы не составляют сути содержания темы, но необходимы для целостного восприятия изучаемых проблем.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Изучаемая дисциплина имеет свой категориально-понятийный аппарат. Научные понятия — это та база, на которой строится каждая наука. Понятия — узловые, опорные пункты как научного, так и учебного познания, логические ступени движения в учебе от простого к сложному, от явления к сущности. Без ясного понимания понятий учеба крайне затрудняется, а содержание приобретенных знаний становится тусклым, расплывчатым.

Студент должен понимать, что самостоятельное овладение знаниями является главным, определяющим. Высшая школа создает для этого необходимые условия, помогает будущему высококвалифицированному специалисту овладеть технологией самостоятельного производства знаний.

В самостоятельной работе студентам приходится использовать литературу различных видов: первоисточники, монографии, научные сборники, хрестоматии, учебники, учебные пособия, журналы и др. Изучение курса предполагает знакомство студентов с большим объемом научной и учебной литературы, что, в свою очередь, порождает необходимость выработки у них рационально-критического подхода к изучаемым источникам.

Научные издания сопровождаются различными вспомогательными материалами — научным аппаратом, поэтому важно знать, из каких основных элементов он состоит, каковы его функции.

Знакомство с книгой лучше всего начинать с изучения аннотации — краткой характеристики книги, раскрывающей ее содержание, идейную, тематическую и жанровую направленность, сведения об авторе, назначение и другие особенности. Аннотация помогает составить предварительное мнение о книге.

Глубже понять содержание книги позволяют вступительная статья, в которой дается оценка содержания книги, затрагиваемой в ней проблематики, содержится информация о жизненной и творческой биографии автора, высказываются полемические замечания, разъясняются отдельные положения книги, даются комментарии и т.д. Вот почему знакомство с вступительной статьей представляется очень важным: оно помогает студенту сориентироваться в тексте работы, обратить внимание на ее наиболее ценные и важные разделы.

Той же цели содействует знакомство с оглавлением, предисловием, послесловием. Весьма полезными элементами научного аппарата являются сноски, комментарии, таблицы, графики, списки литературы. Они не только иллюстрируют отдельные положения книги или статьи, но и сами по себе являются дополнительным источником информации для читателя.

Если читателя заинтересовала какая-то высказанная автором мысль, не нашедшая подробного освещения в данном источнике, он может обратиться к тексту источника, упоминаемого в сноске, либо к источнику, который он может найти в списке литературы, рекомендованной автором для самостоятельного изучения.

Существует несколько форм ведения записей:

— план (простой и развернутый) — наиболее краткая форма записи прочитанного, представляющая собой перечень вопросов, рассматриваемых в книге или статье. Развернутый план представляет собой более подробную запись прочитанного, с детализацией отдельных положений и выводов, с выпиской цитат, статистических данных и т.д. Развернутый план — неоценимый помощник при выступлении с докладом на конкретную тему на семинаре, конференции;

— тезисы — кратко сформулированные положения, основные положения книги, статьи. Как правило, тезисы составляются после предварительного знакомства с текстом источника, при его повторном прочтении. Они помогают запомнить и систематизировать

информация

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Составление конспектов

В процессе повторения пройденного материала играет хороший конспект, содержащий основные идеи прочитанного в учебнике и услышанного в лекции.

Конспект — это, по существу, набросок, развернутый план связного рассказа по основным вопросам темы.

В какой-то мере конспект рассчитан (в зависимости от индивидуальных особенностей студента) не только на интеллектуальную и эмоциональную, но и на зрительную память, причем текст конспекта нередко ассоциируется еще и с текстом учебника или записью лекции. Поэтому легче запоминается содержание конспектов, написанных разборчиво, с подчеркиванием или выделением разрядкой ключевых слов и фраз.

Самостоятельно изученные темы предоставляются преподавателю в форме конспекта, по которому происходит собеседование. Теоретические темы курса (отдельные вопросы), выносимые на самостоятельное изучение, представлены ниже.

Тема самостоятельного изучения № 1

«Управление затратами в контексте методологии Total Quality Management (TQM) — Всеобщее управление качеством»

Вид деятельности студентов: самостоятельное изучение литературы, использование интерактивных учебных курсов

Итоговый продукт самостоятельной работы: конспект

Средства и технологии оценки: собеседование

План конспекта:

Сущность и последовательность применения методологии Total Quality Management (TQM) в процессе управления затратами

Работа с литературой:

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1, 2	1, 2	1	1-4

Тема самостоятельного изучения № 2

«Ценообразование в различных сферах деятельности»

Вид деятельности студентов: самостоятельное изучение литературы, использование интерактивных учебных курсов

Итоговый продукт самостоятельной работы: конспект

Средства и технологии оценки: собеседование

План конспекта:

1. Особенности установления цен на продукцию пищевой промышленности
2. Особенности установления цен на продукцию сельского хозяйства
3. Особенности установления цен на продукцию базовых отраслей
4. Особенности установления цен в сфере услуг

Работа с литературой:

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1, 2	1, 2	1	1-4

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

ПОДГОТОВКЕ К СОБЕСЕДОВАНИЮ

По основным темам дисциплины проводится собеседование в форме устного доклада студента. При подготовке к собеседованию необходимо ознакомиться с вопросами для собеседования по каждой теме. При подготовке рекомендуется использовать конспект лекций, соответствующую основную и дополнительную литературу.

Вопросы для собеседования

по дисциплине **«Управление затратами и ценовая политика
предприятия»**
(наименование дисциплины)

Тема № 1. «Методологические основы управления затратами»

1. Сущности процесса «управление затратами».
2. Отличительные характеристики базовых категорий управления затратами
3. Роль и структура управляющей подсистемы в процессе управления затратами
4. Роль и структура управляемой подсистемы в процессе управления затратами
5. Концептуальные отличия бухгалтерских и экономических затрат
6. Взаимосвязь центров формирования и управления затратами
7. Значение классификации затрат с позиции управления системой

Тема № 4. «Издержки производства»

1. Специфика управления затратами в краткосрочном периоде.
2. Специфика управления затратами в долгосрочном периоде
3. Значение закона убывающей предельной отдачи фактора в процессе управления затратами
4. Сравнительная характеристика категорий «постоянные» и «переменные», «средние» и «предельные» издержки
5. Влияние положительного эффекта масштаба на процесс оптимизации издержек производителя
6. Модели предприятий с различной динамикой долгосрочных средних издержек

Тема № 8. «Технология формирования ценовой политики предприятия»

1. Характеристика ценовой политики предприятия как управленческого процесса
2. Система факторов ценовой политики предприятия
3. Маркетинг - основа ценовой политики предприятия
4. Сравнительная характеристика ценовых стратегий предприятия
5. Запрещенные стратегии в области ценообразования
6. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции
7. Ценообразование на олигополистическом рынке
8. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции

Тема № 9. «Государственное регулирование цены»

1. Необходимость государственного регулирования процесса установления цены
2. Гражданский и Налоговый кодекс РФ в системе ценообразования
3. Зарубежная практика государственного регулирования ценообразования
4. Прямые и косвенные методы регулирования цены
5. Система государственных органов в сфере ценообразования: федеральный уровень
6. Система государственных органов в сфере ценообразования: региональный и

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

6.МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ

По следующим темам на практических занятиях выполняются разноуровневые и проблемные задачи в соответствии с рабочей программой дисциплины. Отдельные задания по этим задачам выполняются студентом самостоятельно.

Методические указания по выполнению этих заданий представлены в «Методических указания по выполнению практических работ».

№ темы	Название темы	Название задачи	Номер задания, выносимого на самостоятельную проработку
3	Системный подход в управлении затратами предприятия	Применение метода высшей и низшей точки в анализе затрат производителя (типовая задача)	Определить критический объем производства расчетным и графическим способом
4	Методология ценообразования	Применение методов рыночного ценообразования (типовая задача)	С целью определения среднерыночной цены необходимо выбрать любой товар и составить конкурентный лист

Работа с литературой:

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1, 2	1, 2	1	1-4

7.МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ К КРУГЛОМУ СТОЛУ

«Круглый стол» - современная форма публичного обсуждения или освещения каких-либо вопросов, когда участники, имеющие равные права, высказываются по очереди или в определенном порядке.

«Круглый стол», как форма коллективной дискуссии, широко используется в современном мире, поскольку предоставляет максимальную возможность проводить плодотворные обсуждения, всесторонне рассматривать различные вопросы и вырабатывать совместные решения. Проблемы, обсуждаемые за "круглым столом" могут затрагивать любые социально-значимые проблемы, быть направленными на решение конкретных заданий или предлагать возможные пути развития.

«Круглые столы» характеризуются тем, что:

- проводится в форме обсуждения одного или нескольких определенных вопросов или проблем;
- обсуждаемый вопрос допускает разные мнения и толкования, а также взаимные возражения участников;

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

- в результате обсуждения должны быть выявлены точки зрения всех участников на данный вопрос;

- участники имеют равные права и высказываются в определенном порядке.

«Круглый стол» на сегодняшний день один из наиболее популярных жанров организации образовательного, научно-практического или конкурсного мероприятия. Очевидными являются его привлекательные стороны и преимущества: участники имеют определенную свободу и возможность высказывать собственные суждения; мероприятие проходит в достаточно неформальной обстановке, высказаться можно тогда, когда хочется, а не когда подойдет очередь; нет строгой иерархии, жесткого регламента и порядка выступлений.

При организации и проведении «круглого стола» следует обратить внимание на следующее:

- время проведения «круглого стола» не должно превышать двух часов (1 пара);
- количество участников не должно быть очень большим;
- следует предусмотреть, чтобы в распоряжении участников дискуссии были необходимые канцелярские принадлежности, общение было удобным, выступающие имели возможность наглядно продемонстрировать различный материал;
- время выступления и порядок необходимо обговорить с участниками заранее;
- ведущему (преподавателю) необходимо быть очень внимательным, чтобы дать высказаться всем участникам и соблюсти регламент;
- вопросы, предлагаемые для обсуждения, должны быть заранее подготовлены и известны участникам.

Роль ведущего (преподавателя) в проведении «круглого стола» заключается в том, чтобы, находясь в нейтральной позиции по отношению к участникам, продвигать развитие дискуссии, давать возможность каждому изложить свою позицию. Некоторые выступления могут вызвать настолько бурную реакцию, что у участников возникнет желание немедленно обменяться мнением с соседом. В такой ситуации нет смысла пытаться воззвать к порядку и требовать тишины. Более продуктивным будет предоставить несколько минут на обсуждение проблемы.

Для того, чтобы участники чувствовали себя максимально комфортно и уверенно, в начале работы определяются этапы, цели, задачи и основные вопросы, которые необходимо обсудить.

ПЕРЕЧЕНЬ ДИСКУССИОННЫХ ТЕМ ДЛЯ КРУГЛОГО СТОЛА

Тема 2. Концепции управления затратами

1. Концепция затратообразующих факторов (Шерер, Остер);
2. Концепция добавленной стоимости (Дж. Шанк, В. Говиндараджан);
3. Концепция цепочки ценностей (М. Портер);
4. Концепция альтернативных затрат (В. Ковалев);
5. Концепция транзакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон);
6. Концепция функционального учета затрат по видам деятельности (Р. Купер, Р. Каплан);
7. Концепция стратегического позиционирования (Дж. Шанк, В. Говиндараджан);
8. Концепция экономической добавленной стоимости (Ф. Модильяни, М. Миллер);
9. Концепция системы сбалансированных показателей (Р. Каплан, Д. Нортон).

Тема 5. Система управления себестоимостью продукции

1. Современное состояние сметного дела в России.
2. Действующая система калькулирования полной себестоимости продукции: достоинства и недостатки
3. Государственное регулирование процесса формирования себестоимости продукции
4. Взаимосвязь группировки затрат и калькулирования себестоимости
5. Влияние специфики производственного процесса на выбор метода калькулирования

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН

ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Тема 6. Цена как экономическая категория
1. Сравнительная характеристика затратной и ценностной теории определения цены
2. Формирование цены под воздействием стратегического и тактического факторов
3. Функции цены: особенности их реализации

4. Влияние временного фактора на выбор системы цен
5. Особенности определения цены с учетом критерия «франко»

Работа с литературой:

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1, 2	1, 2	1	1-4

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ РЕФЕРАТА

Реферат (лат. Referre докладывать, сообщать) — 1) доклад на определенную тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников; 2) изложение содержания научной работы, книги, статьи. Реферат позволяет использовать приобретенные навыки работы с литературными источниками, способствует развитию аналитических способностей.

Структура реферата должна включать в себя следующие пункты:

Оглавление.

Введение.

Основная часть реферата (если необходимо, с разбивкой на отдельные главы)

Заключение.

Список использованной литературы.

Во введении необходимо кратко раскрыть актуальность темы реферата, дать краткую характеристику использованной при его подготовке научной литературы, сформулировать его цель и задачи.

Цель и задачи реферата обуславливают его структуру. Названия глав и параграфов (при необходимости) должны отражать сформулированные во введении задачи. Название глав и параграфов не должно совпадать с названием реферата.

В заключении формулируются основные выводы, делаются обобщения по проделанной работе.

Научный аппарат реферата должен быть оформлен в соответствии с правилами. В частности, все приводимые в реферате цитаты (прямые или косвенные) должны иметь соответствующую сноску на источник. С правилами оформления научного аппарата можно ознакомиться в библиотеке института.

Эссе (essay, англ. Очерк, попытка, проба) представляет собой сжатое изложение какого-либо вопроса, отражающее индивидуальную позицию автора.

Выполнение данного вида работы требует от студентов умения анализировать материал, размышлять на заданные темы и в краткой форме излагать свои мысли. В эссе студент должен определить свое отношение к рассматриваемой проблеме, дать свое собственное решение поставленной задачи.

Критерии оценки эссе: соответствие содержания теме; обоснованность, чёткость, лаконичность; самостоятельность выполнения работы (наличие индивидуальной позиции автора); соответствие формальным требованиям.

Предлагаемый порядок работы:

1. Найти 3–5 источников по теме эссе.

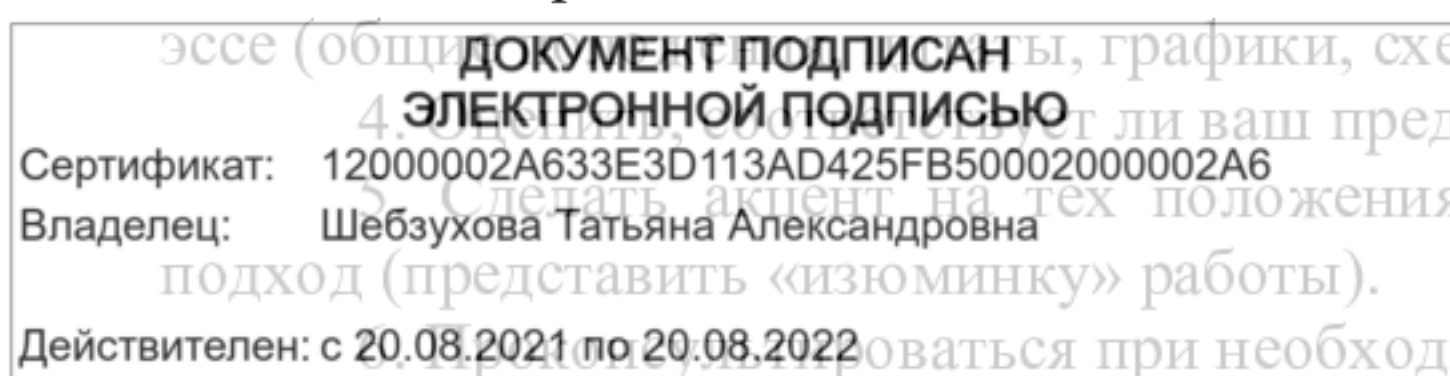
2. Прочитать и обобщить изученный материал.

3. Выбрать наиболее важные с вашей точки зрения моменты и составить набросок эссе (общий вывод, графики, схемы и др.).

4. Составить предварительный вариант темы эссе.

5. Сделать акцент на тех положениях, которые отражают ваш индивидуальный подход (представить «изюминку» работы).

6. Проконсультироваться при необходимости с преподавателем.



7. Оформить работу и сдать ее.

Средства и технологии оценки: доклад, собеседование

Предлагаемая тематика рефератов (8 семестр)

1. Место затрат в экономике человеческой деятельности
2. Пути становления теории и методики управления затратами
3. Научно-теоретические основы экономики, связанные с процессом управления затратами
4. Методические основы управления затратами
5. Сущность системы управления общественными отношениями при командно-административных и экономических методах ведения хозяйства
6. Цели, задачи и особенности планирования при свободных рыночных отношениях
7. Планирование производства продукции
8. Связь между затратами и условиями производства и его технико-экономическими показателями
9. Законодательные и нормативные акты по планированию и учету себестоимости
10. Особенности калькулирования себестоимости единицы продукции на предприятиях машиностроения
11. Содержание, методы и основные этапы планирования себестоимости продукции
12. Виды производственно-хозяйственного анализа и его информационная база
13. Этапы, приемы и методы производственно-хозяйственного анализа
14. Содержание приемов анализа элементов и показатели зависящих от них приемов
15. Хозрасчет и коммерческий расчет
16. Методы ценообразования.
17. Договорное ценообразование по принципу «средние издержки плюс прибыль».
18. Расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.
19. Установление цены на основе ощущаемой ценности товара.
20. Расчет цены на основе прейскурантов цен. Определение цены посредством конкурентных торгов.
21. Психологический фактор ценообразования.
22. Реакции участников рынка на изменение цен.
23. Риск в определении цен. Основные методы снижения риска.
24. Страхование цен.
25. Инфляция и цены.
26. Скидки с цен. Виды скидок.
27. Управление затратами при внутрипроизводственных (внутризаводских) хозяйственных отношениях
28. Факторы, влияющие на уровень снижения затрат
29. Снижение затрат при совершенствовании системы управления персоналом и повышении производительности труда
30. Снижение затрат на материально-технические ресурсы
31. Снижение затрат при использовании производственных фондов
32. Снижение затрат от внедрения достижений научно-технического прогресса и интенсификации производства
33. Методы управления затратами за рубежом
34. Влияние системы общественных отношений на величину издержек

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: 35Шебухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

информационная система внутрифирменного управления

36. Разработка бюджета денежных средств. Достоинства и недостатки бюджетирования
37. Особенности учета затрат по системе «директ-костинг»
38. Модели принятия управленческих решений
39. Проблемы организации управленческого учета на предприятиях машиностроения
40. Отчетность по центрам ответственности
41. Составление прогнозного баланса. Критерии отбора показателей.
42. Затратное ценообразование.
43. Ценностное ценообразование.
44. Чувствительность покупателей к уровню цен.
45. Цены и кредитные отношения.
46. Государственное регулирование цен.
47. Ценообразование на рынке транспортных услуг.
48. Ценообразование на бытовые услуги.
49. Тарифы на услуги связи.
50. Пути использования зарубежного опыта ценообразования в РФ.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература:

Куницкая, Е. В. Управление затратами: формирование бюджетно-сметной информации и принятие управленческих решений Электронный ресурс / Куницкая Е. В. : учебное пособие. - Пенза : ПГУ, 2019. - 98 с. - ISBN 978-5-907102-99-6

Чернопяттов, А. М. Управление затратами : учебник / А.М. Чернопяттов. - 2-е изд., стер. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 235 с. : табл. - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр.: с. 218-221. - ISBN 978-5-4475-9586-9

Дополнительная литература:

1Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 370 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01688-2

Вахрушев, В. Д. Экономика отрасли и предприятия (практикум)
Электронный ресурс : Учебное пособие / В. Д. Вахрушев. - Экономика отрасли и предприятия
(практикум), 2019-06-22. - Москва : Московская государственная академия водного транспорта,
2015. - 233 с. - Книга находится в премиум-версии ЭБС IPR BOOKS. - ISBN 2227-8397

**Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся
дисциплине**

1. Методические указания по выполнению практических работ по дисциплине «Управление затратами и ценовая политика предприятия» направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (направленность (профиль «Управление бизнесом»))

**Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети
«Интернет», необходимых для освоения дисциплины:**

1. [http:// www.rbk.ru](http://www.rbk.ru) - сайт информационно-аналитической компании «РосБизнесКонсалтинг».
2. <http://www.eur.ru> - научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятиях»
3. <http://www.aup.ru> - административно-управленческий портал
4. <http://eor.edu.ru> - сайт федерального центра информационных образовательных ресурсов

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022