



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджмента

ОДОБРЕНО:

Руководитель ОП

(подпись)

В. И. Куликов

« 01 » сентября 2023 г.

Рабочая программа дисциплины

Ценообразование

Уровень высшего образования:	магистратура
Квалификация выпускника:	магистр
Направление подготовки:	38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль) образовательной программы:	Менеджмент и технологии в ритейле

Иваново



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

1. Цели освоения дисциплины

Цели освоения дисциплины – сформировать у студентов целостное представление о ценообразовании; выработать умение практически использовать полученные знания для решения практических задач управления предприятиями розничной торговли.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Ценообразование» является дисциплиной по выбору и включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, блока Б1 «Дисциплины» учебного плана.

Изучение дисциплины «Ценообразование» базируется на знаниях и умениях, полученных при освоении учебных дисциплин «Управление предприятием розничной торговли», «Маркетинг в ритейле».

Для освоения данной дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения;
- современную трактовку роли потребителя и других стейкхолдеров в процессе создания и доставки ценности.

Уметь

- анализировать тенденции бизнес-среды и оценивать степень их воздействия на маркетинговые решения розничных компаний.

Иметь: практический опыт/Иметь навыки:

- анализа и решения конкретных маркетинговых задач;
- реализации реальных маркетинговых проектов.

Компетенции, полученные в ходе изучения данной дисциплины, необходимы для изучения дисциплины «Управление затратами в розничной торговле».

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

3.1. Компетенции, формированию которых способствует дисциплина

При освоении дисциплины формируются следующие компетенции в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки:

а) профессиональные (ПК):

ПК-2: способен обеспечивать формирование и функционирование системы тактического и стратегического управления в ритейле, разработку и реализацию бизнес-планов;

ПК-6: способен осуществлять диагностику системы тактического и стратегического управления на предприятиях розничной торговли.

3.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения формируемых компетенций

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- сущность и цели ценообразования (ПК-2.1);
- соотношение понятий «цена» и «ценность», эластичность спроса по цене и эластичность предложения по цене, классификацию цен (ПК-2.1; ПК-6.1);
- влияние рыночной структуры экономики на ценообразование (ПК-2.1; ПК-6.1);
- стратегии и тактики ценообразования (ПК-2.1);
- подходы и методы ценообразования (ПК-2.1; ПК-6.1).

Уметь:

- разрабатывать стратегии и тактики ценообразования (ПК-2.2);



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

- оптимизировать цены предприятия розничной торговли, скидки к ним (ПК-2.2).
Иметь практический опыт/Иметь навыки:
- дифференциации цен предприятия розничной торговли в условиях ажиотажного спроса и демпинга (ПК-2.3).

4. Объем и содержание дисциплины

Объем дисциплины составляет 3 зачетных единиц (108 академических часов),

4.1. Содержание дисциплины по разделам (темам), соотнесенное с видами и трудоемкостью занятий лекционно-семинарского типа

Объем иной контактной работы и самостоятельной работы обучающегося по дисциплине указан в учебном плане образовательной программы.

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины	Семестр	Виды занятий, их объем (в ак. часах, по очной форме обучения)		Формы текущего контроля успеваемости (по очной форме обучения) Формы промежуточной аттестации
			Занятия лекцион- ного типа	Занятия семинар- ского типа	
1.	Вводная. Введение в проблематику дисциплины, представление рабочей программы, осмысление требований к организации процесса обучения, самостоятельной работы и форм аттестации	3	1	1	Входная диагностика: тест с последующим обсуждением результатов. Список вопросов, интересующих студента по содержанию дисциплины (сдается в письменном виде)
2.	Теоретические основы ценообразования	3	6	2	Устные ответы по вопросам семинара
3.	Стратегии и тактики ценообразования	3	4	6	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения ситуационного задания.
4.	Подходы и методы ценообразования	3	6	6	Устные ответы по вопросам семинара
5..	Заключительная. Подведение и анализ результатов освоения дисциплины	3	1	1	
Итого			18	16	Зачет

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины	Семестр	Виды занятий, их объем (в ак. часах, по очно- заочной форме обучения)		Формы текущего контроля успеваемости (по очно-заочной форме обучения) Формы промежуточной аттестации
			Занятия лекцион- ного типа	Занятия семинар- ского типа	
1.	Вводная. Введение в проблематику дисциплины, представление рабочей программы, осмысление требований к организации	3	1	1	Входная диагностика: тест с последующим обсуждением результатов. Список вопросов, интересующих студента по



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

	процесса обучения, самостоятельной работы и форм аттестации				содержанию дисциплины (сдается в письменном виде)
2.	Теоретические основы ценообразования	3	6	2	Устные ответы по вопросам семинара
3.	Стратегии и тактики ценообразования	3	4	6	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения ситуационного задания.
4.	Подходы и методы ценообразования	3	6	6	Устные ответы по вопросам семинара
5..	Заключительная. Подведение и анализ результатов освоения дисциплины	3	1	1	
Итого			18	16	Зачет

4.2. Развернутое описание содержания дисциплины по разделам (темам)

Тема 1. Теоретические основы ценообразования

Понятие «цена». Связь и различие понятий «цена» и «ценностное предложение». Положительная и отрицательная ценность отличий.

Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене и эластичность предложения по цене. Классификация товаров по степени эластичности.

Классификация цен.

Цели ценообразования. Ценообразование, направленное на получение целевой прибыли. Ценообразование, направленное на получение целевой рыночной доли. Ценообразование, обусловленное конкуренцией.

Влияние рыночной структуры экономики на ценообразование. Цены в условиях идеальной конкуренции, монопольной конкуренции, чистой монополии, олигополии.

Тема 2. Стратегии и тактики ценообразования

Сущность и значение стратегии ценообразования. Классификация стратегий ценообразования. Формы стратегической дифференциации цен. Факторы и методика выбора стратегии ценообразования.

Классификация тактик ценообразования и соответствующих им видов цен.

Тема 3. Принципы и методы ценообразования

Принципы ценообразования. Эффекты, определяющие чувствительность покупателя к цене. Эффект представлений о наличии заменяющих товаров. Эффект уникальности. Эффект затрат на переключение. Эффект затрудненности сравнений. Эффект оценки качества через цену. Эффект значимости конечного результата. Эффект дороговизны товара. Эффект восприятия степени справедливости цены. Эффект возможного разделения затрат на покупку. Эффект пригодности товара для резервирования.

Учет алгоритмов принятия решений покупателем о приобретении товара при установлении цен в ритейле: по товарам предварительного выбора, товарам повседневного спроса, товарам ситуационного спроса.

Бизнес-модели ценообразования («Аукцион», «Банкомат», «Без излишеств», «Бритва и лезвие», «Лояльность клиентов», «Проталкивание и привлечение»).

Методы исследования цен: ориентация на конкурентов и на издержки. Метод определения чувствительности к цене. Метод совместного анализа. Метод анализа данных о



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

продажах. Ценовое позиционирование. Уникальное торговое предложение как обоснование цены. Выгоды как обоснование цены. Ценность как обоснование цены.

Резервы повышения ценности товаров. Условия корректного повышения цен и установления скидок.

Инструменты избегания и противостояния демпингу в ритейле.

5. Образовательные технологии

Учебный процесс по дисциплине «Ценообразование» основан на использовании следующих образовательных технологий:

1. Технология проблемного обучения – основные темы курса на лекционных и практических занятиях раскрываются через постановку и последующее разрешение проблемы в области ценообразования в ритейле.

2. Технология учебной дискуссии, используемая как на лекции при разборе наиболее проблемных моментов, так и на практических занятиях.

3. Технология тестового контроля качества образования – по завершении теоретического обучения выполняется итоговый тест по дисциплине.

4. Рейтинговая технология контроля качества образования - итоговая оценка по дисциплине определяется величиной рейтинга, в котором отражается работа в течение семестра и ответы на зачете.

5. Технология смешанного обучения как информационная технология, используемая при осуществлении образовательного процесса.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Изучение дисциплины «Ценообразование» в значительной степени базируется на самостоятельной работе студентов.

В качестве учебно-методического обеспечения самостоятельной работы студентов по дисциплине выступают:

- вопросы для самостоятельного контроля знаний студентов, позволяющие закрепить знания, полученные на лекциях, практических занятиях;
- планы и методические рекомендации к практическим занятиям, выполнение которых в основном ориентировано на выработку необходимых умений и навыков;
- методические указания по выполнению итогового контрольного задания.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов размещено в ЭИОС «Мой университет».

Полностью весь методический материал по обеспечению самостоятельной работы студентов приводится в Приложении 1 к рабочей программе.

7. Характеристика оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Система контроля включает: входной, текущий контроль и промежуточный контроль по дисциплине.

Входной контроль осуществляется в форме тестирования.

Текущий контроль осуществляется в следующих формах: оценка устных выступлений, оценка выполненных практических заданий, тесты по дисциплине.

Объектами оценивания выступают:

- активность на занятиях, уровень выполнения различных видов заданий;
- посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине;
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

- результаты самостоятельной работы.

Промежуточный контроль осуществляется в форме зачета (3 семестр)..

Текущий контроль и промежуточный контроль по дисциплине тесно связаны между собой системой рейтинговой оценки.

Оценка в каждом семестре дается по 100-балльной шкале. Максимальное количество баллов, получаемых за работу в семестре – 50.

Оценка за работу в 3 семестре, завершающимся зачетом, осуществляется по следующим направлениям:

- 1) Посещаемость – до 20 баллов.
- 2) Активность на занятиях – до 20 баллов.
- 3) Выполнение итогового контрольного задания – до 15 баллов.
- 4) Итоговый тест по дисциплине – до 15 баллов.

«Зачтено» получают студенты, набравшие 50 баллов и более, «не зачтено» – менее 50 баллов. Студенты, набравшие в течении семестра 50 баллов и более от итогового испытания на зачете освобождаются. Оценка знаний в ходе итогового испытания на зачете дается на основании устных ответов на теоретические вопросы.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Лев, М. Ю. Ценообразование : учебник / М. Ю. Лев ; Московская финансово-юридическая академия. – Москва : Юнити, 2017. – 719 с. : ил., табл., граф – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615809>
2. Магомедов, М. Д. Ценообразование : учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. – 3-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 248 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров).– URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085>

Дополнительная литература

1. Амирова, З. Б. Ценообразование: методические рекомендации по практическим занятиям : методическое пособие : [16+] / З. Б. Амирова ; Московская государственная академия водного транспорта. – Москва : Альтаир : МГАВТ, 2019. – 65 с. : табл. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=682023>
2. Забелина, Е. А. Ценообразование : практикум : [12+] / Е. А. Забелина. – Минск : РИПО, 2016. – 156 с. : табл. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463702>
3. Салько, М. Г. Ценообразование в коммерческой деятельности : учебник : [16+] / М. Г. Салько, О. Г. Якунина ; Тюменский индустриальный университет. – Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. – 167 с. : ил., табл. –URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611364>
4. Шуляк, П. Н. Ценообразование : учебное пособие : [16+] / П. Н. Шуляк. – 13-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 193 с. : ил.– URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495830>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. Система электронной поддержки образовательного процесса «Мой университет» <https://uni.ivanovo.ac.ru>;
2. БИГ-Петербург. Публикации по менеджменту. <http://www.big.spb.ru>
3. Электронная библиотека Grebennikon. <http://www.grebennikon.ru>
4. HR-Portal. Организационная и корпоративная культура. <http://www.hr-portal.ru/pages/okk/kp.php>



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Система электронной поддержки образовательного процесса «Мой университет»
<https://uni.ivanovo.ac.ru>

Электронные образовательные ресурсы и профессиональные базы данных

1. Электронная библиотека Ивановского государственного университета:

<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/elibnew>

2. Электронный каталог НБ ИвГУ <http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/ek>

3. Электронно-библиотечная система "Университетская библиотека онлайн»

<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/ebs-universitetskaya-biblioteka>

4. «Сетевая электронная библиотека» (СЭБ) на базе ЭБС «ЛАНЬ»:

<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/seb-lan>

Информационно-справочные системы:

1) СПС КонсультантПлюс

Программное обеспечение:

операционная система Microsoft Windows, Internet Explorer, Microsoft Defender, Adobe Acrobat Reader, Moodle.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории:

- для проведения занятий лекционного типа с комплектом специализированной учебной мебели и техническими средствами обучения, служащими для предоставления учебной информации большой аудитории;

- для проведения занятий семинарского типа, консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации с комплектом специализированной учебной мебели и техническими средствами обучения.

Помещение для самостоятельной работы, оснащенное комплектом специализированной учебной мебели, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в ЭИОС.

Демонстрационное оборудование: ноутбук, проектор, экран. Учебно-наглядные пособия в виде презентаций для занятий лекционного типа, обеспечивающие тематические иллюстрации.



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Автор рабочей программы дисциплины: профессор кафедры менеджмента, доктор экономических наук, доцент *Лифшиц Аркадий Семенович*

Программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры менеджмента
« 01 » __ сентября __ 20__23__ г., протокол № __1__

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № _____ от « _____ » _____ 20 ____ г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ В. И. Куликов
(подпись)

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № _____ от « _____ » _____ 20 ____ г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ И.О. Фамилия
(подпись)

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № _____ от « _____ » _____ 20 ____ г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ И.О. Фамилия
(подпись)