

**Аннотация по дисциплине****Б1.В.08. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ**

Для программы подготовки бакалавров «Маркетинг в торговле»  
направления 38.03.06 «Торговое дело»  
*заочной формы обучения*

**Объем трудоемкости:** 3 зачетные единицы (108 часов, из них 12,2 часа аудиторной нагрузки: лекционных 6 часов, практических 6 часов, ИКР – 0,2 часа; 92 часа самостоятельной работы).

**Цель дисциплины** – формирование умений и навыков по управлению ценовой политикой в процессе реализации маркетинговой деятельности компании на основе финансового анализа структуры издержек и совокупной маржинальной прибыли, освоение методов и приемов координации цен с остальными элементами маркетинга, формирование цен на новые товары, исследование конъюнктуры различных типов рынков и конкурентной среды, развитие общекультурных и профессиональных компетенций бакалавров, необходимых для осуществления маркетинговой деятельности в области ценообразования.

**Задачи дисциплины** заключаются в приобретении умений и навыков использования теоретических знаний в области ценовой политики предприятия в процессе реализации маркетинговой деятельности, а также формировании необходимых для профессиональной деятельности компетенций и могут быть уточнены следующим образом:

- усвоение основных понятий в области ценовой политике предприятия;
- выявление различных подходов и методов к управлению ценой, их преимуществ и недостатков;
- разработка и внедрение ценовой стратегии предприятия на основе маркетинговой стратегии и с учетом других элементов комплекса маркетинга;
- приобретение навыков финансового анализ приемлемости изменения цен на основе структуры издержек и доли маржинальной прибыли;
- организация проведения маркетинговых исследований ценности товаров, ценовой эластичности и ценовой политики конкурентов;
- оценка отраслевых особенностей ценообразования;
- определение подходов к изменению цен в зависимости от жизненного цикла товара;
- умение управлять ценовой чувствительностью покупателей и моделировать реакцию конкурентов на изменение цен на основе коммуникационных сообщений в СМИ.

**Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Ценообразование в розничной торговле» относится к вариативной части Блока 1 Дисциплины образовательной программы бакалавриата направления «Торговое дело», программа «Маркетинг в торговле». Ее изучение запланировано в 6 семестре, 3 курса.

Дисциплина «Ценообразование в розничной торговле» базируется на дисциплинах «Основы бизнеса», «Экономическая теория», «Правоведение»; «Социология»; «Микроэкономика»; «Математика», «Информатика», «Маркетинг»; «Основы финансового менеджмента», «Маркетинговые исследо-

вания»; «Менеджмент»; «Экономика организации»; «Статистика»; «Коммерческая деятельность»; «Поведение потребителей».

В свою очередь дисциплина «Ценообразование в розничной торговле» является базой для изучения таких дисциплин как «Стратегический маркетинг», «Банковский маркетинг»; «Розничная торговля»; «Управление каналами распределения»; «Торговля товарами производственного назначения»; «Электронная коммерция», «Практикум по продажам».

**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине,  
соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: ПК – 7, ПК – 9.

**Конкретизация стандартных компетенций в курсе  
«Ценообразование в розничной торговле»**

Индекс комп-и	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		<b>знать</b>	<b>уметь</b>	<b>владеть</b>
ПК – 7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<ul style="list-style-type: none"> <li>- общую теорию ценообразования,</li> <li>- основные подходы к ценообразованию;</li> <li>- методы ценообразования и прогнозирования деятельности ритейла с учетом ценовых факторов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формировать ассортимент, устанавливать цену на товары с учетом ценовых факторов;</li> <li>- организовать мероприятия по продвижению, учитывая ценовую чувствительность покупателей.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методами формирования цены;</li> <li>- методами организации торговой скидки и надбавки.</li> </ul>
ПК - 9	готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы разработки ценовой стратегии предприятия на основе маркетинговой стратегии компании;</li> <li>- требования к ценовой политике на разных стадиях жизненного цикла;</li> <li>- факторы, влияющие на чувствительность покупателей к цене;</li> <li>- типовые схемы коммуникационных сообщений при изменении цен предприятием либо конкурентами;</li> <li>- подходы к проведению маркетинговых исследований в ходе выявления ценности и приемлемой цены товара, ценовой эластичности и ценовой политики кон-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать преимущества различных методов ценообразования, а также выявлять и устранять возможные недостатки;</li> <li>- проводить финансовый анализ приемлемости изменения цен на основе анализа структуры издержек и степени эластичности спроса;</li> <li>- определять дополнительные, предотвратимые и альтернативные издержки при изменении цен или предложении товара на новом уровне;</li> <li>- прогнозировать диапазон эластичности спроса и реакцию конкурентов в случае из-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- способами определять, какие из существующих методов назначения и корректировки цен являются актуальными в данной практической ситуации;</li> <li>- методами расчета дополнительных, предотвратимых и альтернативных издержек при рассмотрении нового бизнес-проекта или изменении цен на продукт уже предлагаемый рынку предприятием;</li> <li>- способностями сопоставления точечной эластичности на кривой безубыточного объема продаж с прогнозируемой ценовой эластичностью спроса на продукцию предприятия;</li> </ul>

Индекс комп-и	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
		курентов;	менения цен на продукцию предприятия; - определять подходы к изменению цен в зависимости от жизненного цикла продукта; - проводить маркетинговые исследования в области ценообразования.	- - типовыми схемами разработки маркетинговых сообщений для нейтрализации или снижения степени риска ответной негативной реакции конкурентов при изменении цен на продукцию предприятия, а также обосновании изменения цен для целевого сегмента.

### Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины приведены в таблице.

### Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 6 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная Работа			Самостоятельная работа
			Л	ПР	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1	Введение в ценообразование	8	2			6
2	Издержки и их роль в формировании цен	8				8
3	Ценовая политика в розничной торговле	10		2		8
4	Методы ценообразования	18	2			16
5	Формирование ценовой стратегии предприятия в рыночных условиях	8				8
6	Методы исследования ценовой динамики	8				8
7	Установление цен на продукцию в розничной торговле	16		2		14
8	Внешнеторговые контрактные цены и мировые цены	10		2		8
9	Система цен в рыночной экономике	10	2			8
10	Формы и методы государственного и общественного регулирования цен в розничной торговле	8				8
	<b>Итого:</b>	<b>104</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>92</b>

**Курсовые проекты или работы:** не предусмотрены

**Интерактивные образовательные технологии,** используемые в аудиторных занятиях: презентации по всем темам.

**Вид аттестации:** Зачет

## Основная литература

1. Липсиц, Игорь Владимирович. *Ценообразование* [Текст] : учебно-практическое пособие для бакалавров / И. В. Липсиц ; Высшая школа экономики, Нац. исслед. ун-т . - М. : Юрайт, 2012. - 399 с. : ил. - (Учебники НИУ ВШЭ) (Бакалавр). - Библиогр. : с. 392-396. - ISBN 9785991614870 – 22 экз.
2. Липсиц, Игорь Владимирович *Ценообразование* [Электронный ресурс] : учебник и практикум для вузов / Липсиц И. В. - 4-е изд., испр. и доп. - М. : Юрайт, 2018. - 368 с. - <https://biblio-online.ru/book/BF1F096D-FCC0-4543-AFC9-2C2BB30EDB5C/cenoobrazovanie>.
3. Горина, Г.А. *Ценообразование* : учебное пособие / Г.А. Горина. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 127 с. - ISBN 978-5-238-01707-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118196>
4. *Маркетинговое ценообразование и анализ цен* : учебно-практическое пособие / Л.А. Данченко, А.Г. Иванова, С.В. Ласковец, М.В. Маркова. - Москва : Евразийский открытый институт, 2008. - 180 с. - ISBN 978-5-374-00225-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93152>
5. Мамонтов, К.И. *Ценовая политика предприятия торговли и её влияние на финансовые результаты предприятия* / К.И. Мамонтов. - Москва : Лаборатория книги, 2009. - 120 с. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=96529>

**Автор:** Чекашкина Н.Р., ст преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела ФГБОУ ВО «КубГУ»