

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.11.2024 17:56:11
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра экономики и управления

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
МДК.02.02 ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ**

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Направленность (профиль): Предпринимательство и интернет-маркетинг

Квалификация выпускника: Специалист торгового дела

Уровень базового образования обучающегося: Основное общее образование

Форма обучения: Очная

Год набора: 2024

Челябинск 2024

Рабочая программа учебной дисциплины МДК.02.02 Ценообразование в сфере торговли разработана на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 19 июля 2023 г. № 548.

Автор-составитель: Бодрова Е.Г.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики и управления, протокол № 10 от 27.05.2024 г.

Заведующий кафедрой экономики и управления,
к.э.н., доцент

Е.Г. Бодрова

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ МДК.02.02 ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОДК.01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина МДК.02.02 Ценообразование в сфере торговли является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы среднего профессионального образования (программы подготовки специалиста среднего звена) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ПК 3.3.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств

ОК 03	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты
ПК 3.3	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	

Личностные результаты реализации рабочей программы воспитания

Личностные результаты реализации рабочей программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации рабочей программы воспитания
Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни. Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»	ЛР 4
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой родине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей	ЛР 5

<p>многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права</p>	
<p>Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации</p>	ЛР 6
<p>Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей</p>	ЛР 7
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, конфессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение</p>	ЛР 8
<p>Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражающий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике</p>	ЛР 11
<p>Выполняющий профессиональные навыки в сфере туризма и гостеприимства</p>	ЛР 13
<p>Активно применять полученные знания на практике.</p>	ЛР 22

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах	Разделение по семестрам
		<i>4 семестр</i>
Объем образовательной программы учебной дисциплины	78	78
в т.ч. в форме практической подготовки	38	38
в т. ч.:		
теоретическое обучение	34	34
практические занятия	38	38
<i>Самостоятельная работа</i>	6	6
Промежуточная аттестация	экзамен	экзамен

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины МДК.02.02 Ценообразование в сфере торговли

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч.	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
5 семестр			
Тема 1. Понятие, сущность, функции и роль цен и ценообразования в торговле	Содержание учебного материала	18/8	ОК 01, ОК 02 ОК 03, ПК 3.3 ЛР 4-8,11
	Понятие, сущность, роль цен в торговле. Ценообразование рыночное и государственное. Функции цены: учетная, стимулирующая, распределительная, функция балансирования спроса и предложения. Процесс и факторы ценообразования. Цели ценовой политики и принципы ценообразования. Информация, необходимая при принятии управленческих решений о ценах		
	В том числе практических и лабораторных занятий	8	
	Участие в дискуссии, ответы на вопросы на одну из предложенных тем Выполнение группового ситуационного задания №1.		
Тема 2. Классификация цен и их система	Содержание учебного материала	18/10	ОК 01, ОК 02 ОК 03, ПК 3.3 ЛР 4-8,11
	Состав и структура цен. Система цен. Признаки классификации цен. Группировка цен в зависимости от степени государственного регулирования, по способу получения информации, по фактору времени. Цены, используемые в учете и статистике. Классификация цен в зависимости от условий поставки и продажи товаров. Трансфертные (внутрифирменные) цены.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	10	
	Заслушивание докладов с презентацией на одну из предложенных тем Выполнение практической работы №2.		
Тема 3. Методы	Содержание учебного материала	18/10	ОК 01,

ценообразования	Общий порядок формирования цены. Алгоритм расчета цены. Затратные методы ценообразования: с учетом полных издержек на производство продукции, метод прямых или предельных затрат, расчет цены на основе анализа безубыточности, метод установления цены на основе анализа рентабельности инвестиций.		ОК 02 ОК 03, ПК 3.3 ЛР 4-8,11
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Участие в дискуссии, ответы на вопросы на одну из предложенных тем		
	Выполнение практической работы №3.		
Тема 4. Особенности ценообразования в торговле	Содержание учебного материала	18/10	ОК 01, ОК 02 ОК 03, ПК 3.3 ЛР 4-8,11
	Маржинальность: определение уровня наценки, учитывая издержки и желаемую прибыль. Ассортимент: влияние структуры товарной линейки на ценовую политику и позиционирование. Сегментация рынка: установление цен в зависимости от целевой аудитории (цены для оптовиков и розницы). Акции и скидки: использование специальных предложений для стимуляции спроса и привлечения покупателей. Мониторинг цен конкурентов для поддержания конкурентоспособности. Каналы распределения: влияние дистрибьютора на конечную цену товара. Лояльность клиентов: программы лояльности, скидки для постоянных покупателей.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	10	
	Заслушивание докладов с презентацией на одну из предложенных тем		
	Выполнение группового ситуационного задания №4.		
Самостоятельная работа	6	ОК 01, ОК 02 ОК 03, ПК 3.3 ЛР 4-8,11	
Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет	ОК 01, ОК 02 ОК 03, ПК 3.3 ЛР 4-8,11	
Всего:	78		

2.3. Перечень примерных тем рефератов (докладов)

1. Понятие, сущность, роль цен в торговле.
2. Ценообразование рыночное и государственное.
3. Функции цены.
4. Процесс и факторы ценообразования.
5. Цели ценовой политики и принципы ценообразования.
6. Информация, необходимая при принятии управленческих решений о ценах
7. Состав и структура цен.
8. Система цен.
9. Признаки классификации цен.
10. Группировка цен в зависимости от степени государственного регулирования, по способу получения информации, по фактору времени.
11. Цены, используемые в учете и статистике.
12. Классификация цен в зависимости от условий поставки и продажи товаров.
13. Трансфертные (внутрифирменные) цены.
14. Общий порядок формирования цены.
15. Алгоритм расчета цены.
16. Затратные методы ценообразования: с учетом полных издержек на производство продукции.
17. Затратные методы ценообразования: метод прямых или предельных затрат.
18. Затратные методы ценообразования: расчет цены на основе анализа безубыточности.
19. Затратные методы ценообразования: метод установления цены на основе анализа рентабельности инвестиций.
20. Затратные методы ценообразования: с учетом полных издержек на производство продукции, метод прямых или предельных затрат, расчет цены на основе анализа безубыточности, метод установления цены на основе анализа рентабельности инвестиций.
21. Маржинальность: определение уровня наценки, учитывая издержки и желаемую прибыль.
22. Ассортимент: влияние структуры товарной линейки на ценовую политику и позиционирование.
23. Сегментация рынка: установление цен в зависимости от целевой аудитории (цены для оптовиков и розницы).
24. Акции и скидки: использование специальных предложений для стимуляции спроса и привлечения покупателей.
25. Мониторинг цен конкурентов для поддержания конкурентоспособности.
26. Каналы распределения: влияние дистрибьютора на конечную цену товара.
27. Лояльность клиентов: программы лояльности, скидки для постоянных покупателей.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация общеобразовательной учебной дисциплины МДК.02.02 Ценообразование в сфере торговли предусматривает наличия учебного кабинета предпринимательской деятельности в сфере гостиничного бизнеса.

Помещение учебного кабинета удовлетворяет требованиям Санитарно-эпидемиологических правил и нормативов (СанПин 2.4.3648-20).

№ п/п	Наименование оборудованных учебных аудиторий для практических занятий, лабораторий, мастерских	Перечень материального оснащения, оборудования и технических средств обучения
1.	Кабинет организации коммерческой деятельности, логистики и рынка ценных бумаг № 340	Кабинет организации коммерческой деятельности, логистики и рынка ценных бумаг № 340 <i>Материальное оснащение, компьютерное и интерактивное оборудование:</i> Парты (2-х местная) Компьютеры Стол учителя Стул учителя Стулья Доска магнитно-маркерная Автоматизированные рабочие места обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду МИДиС, выходом в информационно-коммуникационную сеть «Интернет»
2.	Кабинет экономической теории, экономики организации, структуры и функций Центрального банка Российской Федерации № 123 Кабинет экономической теории, экономики организации № 123	Кабинет экономической теории, экономики организации, структуры и функций Центрального банка Российской Федерации. Кабинет экономической теории, экономики организации № 123 (Аудитория для проведения занятий всех видов, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации) <i>Материальное оснащение, компьютерное и интерактивное оборудование:</i> Компьютеры Компьютерный стол Подставка под системный блок Интерактивная доска Проектор Парты (2-х местные) Стулья Стол преподавателя Стул преподавателя Доска магнитно-маркерная Тумбочка Валютное табло Портреты ученых экономистов Стеллаж 77x147 Стеллаж 182x182 Арифмометр Счеты Нумератор Автоматизированные рабочие места обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду МИДиС, выходом в информационно-коммуникационную сеть

3.2. Информационное обеспечение обучения

3.2.1. Основные печатных и электронных изданий

Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Липсиц, И.В. Цены и ценообразование: учебное пособие для СПО / И.В. Липсиц. — Москва: Юрайт, 2024. — 160 с. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535762> (дата обращения: 19.04.2024).
2. Лузина, Т.В. Ценообразование во внешней торговле: учебник / Т.В. Лузина, С.С. Решетникова. — Москва: Юрайт, 2024. — 278 с.— Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541088> (дата обращения: 19.04.2024).
3. Цены и ценообразование: учебник и практикум СПО / Т.Г. Касьяненко [и др.]; под ред. Т.Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2024. — 420 с. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/537165> (дата обращения: 19.04.2024).
4. Ямпольская, Д.О. Цены и ценообразование: учебник для СПО/ Д.О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Юрайт, 2024. — 193 с. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541905> (дата обращения: 19.04.2024).

3.2.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения учебной дисциплины

Для выполнения заданий, предусмотренных рабочей программой, используются рекомендованные Интернет-сайты, ЭБС.

Электронные образовательные ресурсы

1. Министерство просвещения Российской Федерации [сайт]. — URL: <https://edu.gov.ru/>;
2. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»: <http://window.edu.ru/>;
3. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов [сайт]. — URL: <http://school-collection.edu.ru/>;
4. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов [сайт]. — URL: <http://fcior.edu.ru/>;
5. Справочно-правовая система "ГАРАНТ"[сайт]. — URL: <http://www.i-exam.ru>.
6. Образовательная платформа «Юрайт» [сайт]. — URL: <https://urait.ru>.
7. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов [сайт]. — URL: <http://fcior.edu.ru/>.

Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

1. «Гарант аэро» <https://aero.garant.ru>
2. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) <https://www.rst.gov.ru/portal/gost>
3. База данных Знайтовар.Ру - торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <https://znaytovar.ru>
4. База данных Минпромторг России <https://minpromtorg.gov.ru>
5. База данных Торгово-промышленная палата Российской Федерации <https://www.tpprf.ru/ru>
6. Новостной портал «Электронная торговля» <https://oborot.ru/>
7. Информационный портал о розничной торговле <https://www.retail.ru>
8. Мировые товарные рынки <http://www.cmmarket.ru/>

Сведения об электронно-библиотечной системе

№ п/п	Основные сведения об электронно-библиотечной системе	Краткая характеристика
1	Наименование электронно-библиотечной системы, представляющей возможность круглосуточного дистанционного индивидуального доступа для каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет, адрес в сети Интернет	Образовательная платформа «Юрайт»: https://urait.ru

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины: знать цели, задачи, функции и методы оценки цены и основные методы и функции ценообразования	Описание технологий обеспечивающих рациональную организацию предпринимательской деятельности; эффективное управление коммерческой деятельностью.	Текущий контроль: - тестирование; - устный опрос; - оценка подготовленных обучающимися сообщений, докладов, мультимедийных презентаций. Экспертная оценка выполнения практических заданий.
Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины: уметь применять знания для определения цены и ценовой политики предприятия сферы торговли	Описание методов обеспечивающих рациональную организацию ценообразования на предприятии торговли.	