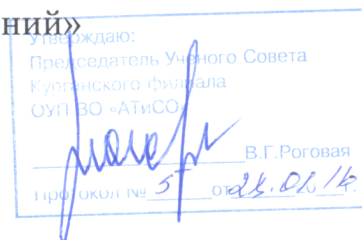


Образовательное учреждение профсоюзов  
 высшего образования  
 «Академия труда и социальных отношений»  
 Курганский филиал

Кафедра экономики и управления  
 (наименование)



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности

(наименование дисциплины)

Направление подготовки : 43.03.03 «Гостиничное дело»

Профиль: «Ресторанная деятельность»

Форма обучения: Заочная

Цикл дисциплин: Б1.В.ДВ.10.1

Трудоемкость дисциплины (з.е./ ч.) 2 / 72

Вид учебной работы	Часы	Курсы				
		1	2	3	4	5
<b>Аудиторные занятия (всего), в том числе:</b>	8				8	
Лекции	2				2	
Лабораторные работы						
Практические занятия:	6				6	
Из них: текущий контроль (тестирование, коллоквиум) (ТК)						
% интерактивных форм обучения от аудиторных занятий по дисциплине	25%				25%	
<b>Самостоятельная работа (всего), в том числе:</b>	60				60	
Курсовая работа: (КР)						
Курсовой проект: (КП)						
Контрольная работа						
<b>Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен):</b>	Зачет, 4				Зачет, 4	
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	2/72				2/72	



## СВЕДЕНИЯ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

Рабочая программа утверждена на 2015 / 2016 учебный год со следующими изменениями:

Программа переработана  
в связи с приложением ФРОС ВО  
43.03.03 "Восточное дело"

Протокол заседания кафедры № 6 от « 11 » февраля 2016г.  
Заведующий кафедрой

Дудник АВ / Дудник

Рабочая программа утверждена на 2016 / 2017 учебный год со следующими изменениями:

Программа пересмотрена и утверждена на  
2016-2017 уч. год в связи с изменением  
списка рекомендуемой литературы

Протокол заседания кафедры № 1 от « 30 » августа 2016г.  
Заведующий кафедрой

Дудник АВ / Дудник

Рабочая программа утверждена на 20\_\_ / 20\_\_ учебный год со следующими изменениями:

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
Заведующий кафедрой

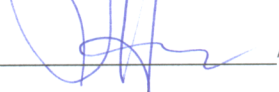
/ \_\_\_\_\_ /



Рабочая программа составлена:

- с учётом требований Федерального Государственного образовательного стандарта высшего образования к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по направлению 43.03.03. «Гостиничное дело»;
- на основании учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению, профилю «Ресторанная деятельность»

Рабочую программу разработал:

/ Снежина Н.Б. / 

Программа утверждена на заседании кафедры

Протокол № 6 от «11» февраля 2016 г.

Заведующий кафедрой:

Дуркин В.В. / 

## **1. Цель освоения дисциплины**

Цель изучения данной дисциплины – овладение студентами необходимыми профессиональными компетенциями, относящимися к формированию цен в современных рыночных условиях, в соответствии с требованиями, предъявляемыми ФГОС ВО к выпускникам по направлению подготовки «Гостиничное дело» (бакалавриат), профиль «Ресторанная деятельность».

Задачами курса являются:

- ознакомить студентов с основными закономерностями, принципами и базовыми концепциями формирования и управления цен в современных рыночных условиях;
- ознакомить студентов с эволюцией теоретических взглядов по вопросам формирования цен и ценовыми моделями, используемыми в зарубежной и российской экономической практике;
- раскрыть современный механизм формирования цены и важнейшие инструменты этого механизма;
- раскрыть возможности использования ценового инструментария для выработки оптимальной рыночной политики фирмы, выбора адекватных рыночным условиям и целям фирмы ценовых решений;
- рассмотреть основные характеристики цен на примере различных ценовых классификаций;
- обучить основным методам рыночного ценообразования с учетом особенностей их применения в Российской экономике;
- показать широкий спектр возможных ценовых стратегий и тактических приемов корректировки цен;
- обучить технике расчета различных видов цен;
- развить экономическое мышление и интуицию для ориентации в сложных ценовых ситуациях, для выработки самостоятельных эффективных ценовых решений.

## **2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата**

Дисциплина «Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности» является одной из дисциплин вариативной части подготовки бакалавров по направлению «Гостиничное дело», профилю «Ресторанная деятельность».

Для успешного освоения данной дисциплины студенты должны овладеть знаниями дисциплин: «Экономическая теория», «Статистика», «Налоги и налогообложение», «Маркетинг», «Математические методы и модели в коммерческой деятельности». В свою очередь, изучение методов ценообразования и ценовой политики торговых организаций позволит глубже понять современные механизмы рыночной конкуренции, методы повышения конкурентоспособности организаций, принятия правильных управленческих решений.

## **3. Требования к результатам освоения дисциплины «Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности»**

В результате освоения данной дисциплины каждый студент должен обладать следующими компетенциями:

### ***а) профессиональными (ПК):***

- готовностью к применению современных технологий для формирования и предоставления гостиничного продукта, соответствующего требованиям потребителей (ПК-1);

- готовностью к разработке и предоставлению гостиничного продукта, в том числе в соответствии с требованиями потребителя, на основе новейших информационных и коммуникационных технологий (ПК-2);

- владением навыками определения и анализа затрат гостиничного предприятия и других средств размещения (ПК-3);

- готовностью к сервисной деятельности в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями; готовностью

к выявлению потребностей потребителя, формированию гостиничного продукта, клиентурных отношений (ПК-6);

- готовностью самостоятельно находить и использовать различные источники информации для осуществления проектной деятельности и формирования гостиничного продукта в соответствии с требованиями потребителя (ПК-13);

- готовностью к организации и выполнению проектов в гостиничной деятельности (ПК-14).

В результате изучения дисциплины студент должен:

***Знать:***

- сущность цены как экономической категории, состав, структуру и функции цены;

- систему ценообразующих факторов и их роль в практике ценообразования;

- методы государственного регулирования цен в России и за рубежом;

- сущность и цели ценовой политики предприятия;

- особенности ценообразования в зависимости от структуры рынка;

- методы ценообразования на предприятиях различных отраслей экономики;

- методику формирования цен на экспортируемую и импортируемую продукцию;

- опыт зарубежных и отечественных фирм в области ценообразования.

***Уметь:***

- определять ценовую стратегию предприятия с учетом специфики его деятельности и структуры рынка;

- выбирать и практически применять методы расчета цен на продукцию предприятия в конкретных условиях;

- применять известные методы ценообразования;

- обосновать целесообразность применения известных стратегий и тактических приемов ценообразования;

- провести статистические и прогнозные исследования динамики цен.

***Владеть:***

- специальной терминологией настоящей учебной дисциплины;

- математическим аппаратом, необходимым для расчета цен различными способами;

- инструментарием статистики цен;

- компьютерными методами сбора, хранения и обработки информации, применяемыми в сфере его профессиональной деятельности.

**4 Образовательные результаты освоения дисциплины, соответствующие определенным компетенциям**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

**1. ПК - Профессиональные компетенции**

Индекс компетенции ( ПК)	Образовательный результат (указывается формируемые образовательные результаты в рамках соответствующих компетенций)
<b>ПК-1</b>	<p><b><i>Знать:</i></b></p> <p>- экономические показатели деятельности хозяйствующих субъектов.</p> <p><b><i>Уметь:</i></b></p> <p>- осуществлять сбор и анализ данных для расчетов показателей в области ценообразования (для расчета цен, установления цен на различных типах рынка, установления тендерной цены, цены на товары-новинки и т.д.);</p> <p><b><i>Владеть:</i></b></p> <p>- навыками сбора и обобщения информации;</p> <p>- приемами ведения дискуссий и результативной работы в группе.</p>
<b>ПК-2</b>	<p><b><i>Знать:</i></b></p> <p>- методы расчета цен (с помощью баллов и на основе оценок экспертов; метод парных сравнений, трансфертное ценообразование и т.д.).</p> <p><b><i>Уметь:</i></b></p> <p>- с помощью встроенных функций и настройки «Пакет анализа» пакета Excel выполнять решение ситуационных задач по ценообразованию в гостиничной и ресторанной деятельности;</p> <p>- использовать для решения задач современные информационные технологии.</p> <p><b><i>Владеть:</i></b></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- современными техническими средствами и информационными технологиями.</li> </ul>
ПК - 3	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные экономические показатели операционного анализа хозяйствующего субъекта (маржинальная прибыль; чистая прибыль; точка безубыточности; запас/недостаток финансовой прочности; эффект операционного рычага).</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить анализ конъюнктуры рынка (определение емкости рынка, спроса);</li> <li>- проводить расчет целевой прибыли в составе цены;</li> <li>- проводить анализ цен конкурентов;</li> <li>- проводить расчет начальной (исходной) цены;</li> <li>- анализировать влияние структуры затрат и выручки на рентабельность продукции;</li> <li>- анализировать анализировать показатели операционного анализа;</li> <li>- применять метод калькулирования себестоимости продукции.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками самостоятельной аналитической работы;</li> <li>- методами ведения дискуссий и результативной работы в группе;</li> <li>- навыками представления результатов своего анализа в устных выступлениях;</li> <li>- навыками представления результатов своего анализа в виде эссе.</li> </ul>
ПК - 6	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- опыт зарубежных и отечественных фирм в области ценообразования.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать опыт зарубежных и отечественных фирм в области ценообразования в гостиничной и ресторанной деятельности.</li> <li>- выявлять своевременно тенденции изменения социально-экономических показателей в области ценообразования гостиничной и ресторанной деятельности.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками самостоятельной аналитической работы;</li> <li>- методами ведения дискуссий и результативной работы в группе.</li> </ul>
ПК - 13	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- важнейшие факторы, предопределяющие уровень и динамику цен;</li> <li>- механизм формирования цен и основные методы ценообразования;</li> <li>- ценовые стратегии фирмы.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- находить и анализировать исходную информацию для определения и анализа цен;</li> <li>- рассчитать цену на конкретный продукт, используя различные методы ценообразования;</li> <li>- оценивать экономическую эффективность решений в области ценообразования.</li> </ul>



	<p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- инструментами сбора, оценки и анализа исходной информацией для принятия ценовых решений;</li> <li>- инструментами и методами обоснования и тестирования ценовых решений.</li> </ul>
<b>ПК - 14</b>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нормативно-правовые акты по общим вопросам ценообразования, при выполнении проектов в гостиничной деятельности - статьи Гражданского кодекса РФ, Налогового кодекса РФ, положения Федеральных законов РФ;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять нормативно-правовые акты в области ценообразования, при выполнении проектов в гостиничной деятельности;</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- информацией об изменении законодательства в области ценообразования.</li> </ul>

## 5 Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины и формируемых в них профессиональных и общекультурных компетенций

Шифр раздела, темы дисциплины	Наименование раздела, темы дисциплины	Коли - чество часов	Компетенции						общее количество компетен- ций
			профессиональные						
			ПК-1	ПК-2	ПК-3	ПК-6	ПК-13	ПК-14	
<b>Р 1</b>	<b>Теория ценообразования</b>	38	+	+	+	+	+	+	1,1
<b>Р 2</b>	<b>Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности</b>	34	+	+	+	+	+	+	0,9
	Итого:	72	0,34	0,34	0,33	0,33	0,33	0,33	2

## 6 Тематическое планирование

### 6.1 Распределение учебных занятий по разделам

Шифр раздела, темы дисциплины	Наименование раздела, темы дисциплины	Количество часов по видам учебных занятий		
		лекции	практические занятия	самостоятельная работа
<b>Р 1</b>	<b>Теория ценообразования</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>34</b>
<b>Р 1.1</b>	Введение в курс «Ценообразование в	0,5	-	2

	гостиничной и ресторанной деятельности»			
Р 1.2	Роль цены в условиях рынка	0,5	-	4
Р 1.3	Состав и структура цены	1	-	4
Р 1.4	Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики	-	1	6
Р 1.5	Ценовая политика и стратегия предприятия	-	1	6
Р 1.6	Полезность товара как фактор формирования цены	-	-	6
Р 1.7	Государственное регулирование цен	-	-	6
Р 2	<b>Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности</b>	-	<b>4</b>	<b>30</b>
Р 2.1	Ценообразование в гостиничной деятельности		2	15
Р 2.2	Ценообразование в ресторанной деятельности		2	15
	<b>Итого:</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>64</b>

## 6.2 Содержание лекционных занятий

### Раздел 1. Теория ценообразования

#### Раздел 1. Тема 1. Введение в курс «Ценообразование»

Цель данной дисциплины в учебном процессе. Понятие и сущность цены в рыночной экономике. Место цены в системе стоимостных экономических категорий. Цены как активный инструмент формирования структуры производства. Связь данного курса с другими дисциплинами.

#### Раздел 1. Тема 2. Роль цены в условиях рынка

Система цен в экономике. Функции цен. Виды цен и их классификация. Скидки с цены. Необходимые условия рыночного ценообразования. Виды (сферы) рыночного ценообразования.

#### Раздел 1. Тема 3. Состав и структура цены

Состав и структура цены. Себестоимость и прибыль в составе цены. Надбавки (скидки) посредников в цене товара. Прямые и косвенные налоги в составе цены.

Раздел 1. Тема 4. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики

Понятие методология ценообразования. Принципы ценообразования. Методы ценообразования (группы). Затратные методы ценообразования. Рыночные методы ценообразования. Параметрические методы ценообразования. Общая схема расчета цены.

### **Раздел 1. Тема 5. Ценовая политика и стратегия предприятия**

Цели ценовой политики. Политика цен жизненного цикла товара, виды цен по периодам жизненного цикла товара. Основные стратегии ценообразования. Этапы разработки ценовой стратегии.

### **Раздел 1. Тема 6. Полезность товара как фактор формирования цены**

Полезность товара как основа его оценки покупателями. Процедура определения экономической ценности товара. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен: эффект представлений о наличии заменяющих товаров, уникальность, затраты на переключение, затрудненность сравнений, оценка качества через цену, дороговизна товара, значимость конечного результата, возможность разделения затрат, мера «справедливости» цены, эффект создания запасов.

### **Раздел 1. Тема 7. Государственное регулирование цен**

Цели и задачи государственного регулирования цен. Формы и методы воздействия государства на цены. Регулирование цен в зарубежных странах. Роль государства при циклическом ценообразовании.

## **Раздел 2. Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности**

### **Раздел 2. Тема 1. Ценообразование в гостиничной деятельности**

Процесс ценообразования и механизмы его осуществления. Связь цен с различными экономическими показателями. Структура затрат в гостиничном деле. Ценовая динамика в гостиничном бизнесе. Методы ценообразования на гостиничном рынке: метод Хабберта. Метод высоких и низких цен, метод суммарного дохода, метод тарифных планов.

### **Раздел 2. Тема 2. Ценообразование в ресторанной деятельности**

Подходы при установлении цен в меню. Особенности методов ценообразования: Фактическое ценообразование «все издержки плюс прибыль», метод Техасской ассоциации ресторанов, метод базовой цены. Методы указания цен в меню. Рекомендации по составлению ассортимента, оформлению меню и ценообразованию. Подходы к проблеме повышения цен. Цены в ресторанном меню. Оценка совокупной эффективности меню: средняя сумма чека, диапазон цен, подсчет очков.

### **6.3 Содержание практических занятий**

#### **Раздел 1. Теория ценообразования**

**Раздел 1. Тема 4.** Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики

*Форма занятия: круглый стол, решение задач.*

*План занятия:*

1. Методология ценообразования.
2. Затратные методы ценообразования.
3. Рыночные методы ценообразования.
4. Параметрические методы ценообразования.

**Раздел 1. Тема 5.** Ценовая политика и стратегия предприятия

*Форма занятия: работа студентов в группе*

Группа студентов делится на 4-5 рабочие группы.

1. Каждой группе дается задание определить организационно-правовую форму предприятия и вид продукции производимой предприятием, для которого необходимо разработать:

- цели ценовой политики предприятия;
- виды стратегий ценообразования предприятия, используемые при установлении цен на товар (услугу);
- стратегии ценообразования, используемые на каждой стадии жизненного цикла товара (услуги).

## Раздел 2. Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности

### Раздел 2. Тема 1. Ценообразование в гостиничной деятельности

Решение комплексной задачи: «Установление цены на номер в гостинице при помощи метода Хабберта, метода высоких и низких цен, метода суммарного дохода, метода тарифных планов.

### Раздел 2. Тема 1. Ценообразование в ресторанной деятельности

Решение задач: «Установление отпускной цены блюда, с применением методов ценообразования: фактическое ценообразование «все издержки плюс прибыль», метод Техасской ассоциации ресторанов, метод базовой цены.

#### 6.4 Содержание самостоятельной работы студентов

Шифр СРС	Виды самостоятельной работы студентов (СРС)	Наименование и содержание	Трудоемкость, часы	Виды контроля СРС
C1	Углубленное изучение разделов, тем дисциплины лекционного курса	C1.P1 Теория ценообразования C1.P2 Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности	15	- тестирование; - рефераты; - эссе; - выступления в ходе семинарских занятий.
C2	Изучение разделов, тем дисциплины не вошедших в лекционный курс	C1.P1 Теория ценообразования C1.P2 Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности	25	- поиск, сбор, анализ и презентация информации; - рефераты; - эссе; - выступления в ходе семинарских занятий.
C3	Подготовка к аудиторным занятиям (практические занятия, текущий и рубежный контроль)	C1.P1 Теория ценообразования C1.P2 Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности	10	- проверочное тестирование; - выступления в ходе семинарских занятий; - выполнение практических заданий; - выполнение контрольных точек; - рефераты.
C4	Подготовка к промежуточной аттестации по дисциплине (зачет)	C1.P1 Теория ценообразования C1.P2 Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности	4	- промежуточное тестирование; - подготовка к зачету.
C5	Прочие виды СРС	C1.P1 Теория ценообразования	10	- исследовательская работа и участие в научных студенческих конференциях,



	С1.Р2 Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности	семинарах; - анализ научных публикаций по заранее определенной преподавателем теме.
<b>Итого:</b>		<b>64/ 1,61</b>

## **7 Фонд оценочных и контрольных средств**

### **7.1 Оценочные средства**

#### **7.1.1 Критерии оценочных средств**

Завершающим этапом изучения дисциплины «Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности» является зачет.

Критериями успешной сдачи зачета по дисциплине являются:

- усвоение теоретического материала;
- активное участие в практических занятиях;
- выполнение всех заданий в рамках самостоятельной работы студента.

Целью итогового контроля знаний является комплексная оценка качества усвоения студентами теоретических знаний, уровня сформированности умений и навыков при освоении программы дисциплины за семестр. По окончании изучения курса студенты обязаны сдать зачет в строгом соответствии с учебным планом, а также утвержденной программой. Сроки проведения итогового контроля устанавливаются графиком учебного процесса.

Итоговый контроль проводится в объеме программы учебной дисциплины в устной (письменной) форме. При этом преподавателю на зачете предоставляется право задавать студенту по программе курса дополнительные вопросы.

Критерии оценки итоговых знаний студента складываются из следующих показателей:

- деловой активности студента в процессе работы на лекциях и семинарских занятиях;
- соблюдением дисциплины студентов в течение учебного семестра;
- качества работы во время изучения дисциплины;

- качества и полноты ответов на зачете.

Критерии оценки знаний студентов на зачете:

1. Оценка «зачтено» выставляется студенту, который дал полный развернутый ответ на поставленный вопрос, показал умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в терминах науки. Однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью «наводящих» вопросов преподавателя.

2. Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который дал не полный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

### **7.1.2 Темы рефератов/ докладов:**

1. Основные теоретические концепции цены.
2. Виды и функции цен.
3. Регулирование цен в России.
4. Регулирование цен в зарубежных странах.
5. Ценообразование и структура рынка.
6. Ценовая политика предприятия.
7. Ценовые стратегии предприятия.
8. Методы ценообразования.
9. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии.
10. Подходы к проблеме повышения цен. Цены в ресторанном меню.
11. Цены на продукцию производственно-технического назначения.

12. Рекомендации по составлению ассортимента, оформлению меню и ценообразованию.
13. Оценка совокупной эффективности меню: средняя сумма чека, диапазон цен, подсчет очков.
14. Ценообразование на рынке страховых услуг.
15. Ценообразование в общественном питании.
16. Ценообразование на рынке ценных бумаг.
17. Цены во внешней торговле.
18. Особенности методов ценообразования: Фактическое ценообразование «все издержки плюс прибыль», метод Техасской ассоциации ресторанов, метод базовой цены. Методы указания цен в меню.
19. Пакетное ценообразование.
20. Ассортиментная политика фирмы и ценообразование.
21. Ценообразование и оценка бизнеса.
22. Ценообразование и электронная торговля.
23. Подходы при установлении цен в меню.
24. Особенности формирования цен в современной российской практике.
25. Методы ценообразования на гостиничном рынке: метод Хабберта, метод высоких и низких цен, метод суммарного дохода, метод тарифных планов.

### **7.1.3 Темы научно-исследовательской работы студента**

1. Ценообразование и регулирование цен в зарубежных странах.
2. Ценообразование и маркетинг-микс.
3. Нелинейно-динамическая модель ценообразования на конкурентном рынке.
4. Совершенствование регионального ценообразования в гостиничной деятельности на примере Курганской области.
5. Анализ ценовой конкуренции на рынке услуг общественного питания.
6. Особенности ценообразования в ресторанной деятельности.
7. Ценообразование на международном рынке гостиничных комплексов.

8. Ценообразование на рынке жилья Курганской области.
9. Ценообразование: факторы влияния на цены ресторанного меню.
10. Ценообразование и контроль в ресторане. Автоматизация ресторана. Компьютерные системы.

## **7.2. Контрольно-оценочные средства**

### **7.2.1 Вопросы к итоговому контролю (зачету)**

#### **Часть 1 Теория ценообразования**

##### **Тема 1. Роль цены в условиях рынка**

1. Сущность цены. Система цен.
2. Функции цен.
3. Классификация цен.
4. Скидки с цены.
5. Необходимые условия рыночного ценообразования.
6. Виды (сферы) рыночного ценообразования.

##### **Тема 2. Состав и структура цены**

7. Состав цены и структура цены.
8. Себестоимость в составе цены. Классификация затрат включаемых в себестоимость.
9. Прибыль в составе цены.
10. Прямые и косвенные налоги в составе цены.
11. Надбавки посредников в цене товара.

##### **Тема 3. Методология ценообразования на предприятии в условиях рыночной экономики**

12. Методология ценообразования: понятие, принципы, методы.
13. Затратные методы ценообразования.
14. Рыночные методы ценообразования.
15. Параметрические методы ценообразования.
16. Общая схема расчета цены.

##### **Тема 4. Ценовая политика и стратегия предприятия**

17. Политика цен жизненного цикла товара, виды цен по периодам жизненного цикла товара.

18. Основные стратегии ценообразования.

19. Этапы разработки ценовой стратегии.

#### **Тема 5. Полезность товара как фактор формирования цены**

20. Полезность товара как основа его оценки покупателями.

21. Процедура определения экономической ценности товара.

22. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен.

#### **Тема 6. Факторы ценообразования**

23. Факторы ценообразования.

#### **Тема 7. Государственное регулирование цен**

24. Цели и задачи государственного регулирования цен.

25. Формы и методы воздействия государства на цены.

26. Регулирование цен в зарубежных странах (на примере 3-х стран).

27. Роль государства при циклическом ценообразовании.

28. Методы исследования отраслевой структуры рынка: индекс концентрации, индекс Линда, Индекс Херфиндаля-Хиршмана.

### **Часть 2 Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности**

#### **Раздел 2. Тема 1. Ценообразование в гостиничной деятельности**

29. Методы ценообразования на гостиничном рынке: метод Хабберта. Метод высоких и низких цен, метод суммарного дохода, метод тарифных планов.

#### **Раздел 2. Тема 1. Ценообразование в ресторанной деятельности**

30. Подходы при установлении цен в меню.

31. Особенности методов ценообразования: фактическое ценообразование «все издержки плюс прибыль», метод Техасской ассоциации ресторанов, метод базовой цены.

32. Методы указания цен в меню.

33. Рекомендации по составлению ассортимента, оформлению меню и ценообразованию.



34. Подходы к проблеме повышения цен. Цены в ресторанном меню.

35. Оценка совокупной эффективности меню: средняя сумма чека, диапазон цен, подсчет очков.

## 8 Образовательные технологии

Обучение студентов осуществляется по традиционной технологии (лекции, практики) с применением комплексных ситуационных задач.

Для успешного освоения дисциплины сочетаются традиционные и инновационные образовательные технологии, которые обеспечивают достижение планируемых результатов обучения по ООП. Перечень форм организации обучения и методов представлен в таблице.

Шифр раздела, темы дисциплины	Наименование раздела, темы дисциплины	Активные и интерактивные методы и формы обучения	Грудоемкость, часы (кол-во часов по разделу (теме) отводимое на занятия в интерактивной форме)
Р 2	<b>Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности</b>	Проблемная лекция, разбор конкретных ситуаций, работа в команде, семинар – диспут	1
	Р 1.1 Ценообразование в гостиничной деятельности		
Р 2	<b>Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности</b>	Обучение на основе опыта, метод Case-study	1
	Р 2.2 Ценообразование в ресторанной деятельности		
Итого:			2
Интерактивных занятий от объема аудиторных занятий, %			25%

## 9 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

### 9.1 Основная литература:

1. Емельянова Т.В. Ценообразование в организации: практикум: учеб. пособие / Т.В. Емельянова, Е.П. Бабушкина, В.В. Приходько, Н.Я. Скорик, Т.М. Тишковская; под общ. ред. Т.В. Емельяновой. – 2-е изд., испр. –

Минск: Высшая школа, 2013. – 336 с.: ил. – Режим доступа:

<http://www.biblioclub.ru>.

2. Косинова Е.А. Ценообразование: теория и практика: учеб. пособие / Е.А. Косинова, Е.Н. Белкина, А.Я. Казарова; Ставропольский гос. аграрный ун-т. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – 160 с. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>.

3. Лев М.Ю. Ценообразование: учеб. для студ. вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М.Ю. Лев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 719 с. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>.

## **9.2 Дополнительная литература**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации.

3. Баздникин А.С. Цены и ценообразование: учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2011.- 370 с.

4. Герасименко В.В. Ценообразование: учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2008.- 419 с.

5. Горина Г.А. Ценообразование: учеб. пос. для студ. вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Г.А. Горина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 127 с. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>.

6. Лев М.Ю. Государственное регулирование цен в зарубежных странах: учеб. пос. для студ. вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М.Ю. Лев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 423 с. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>.

7. Липсиц И.В. Ценообразование: управление ценообразованием в организации: учеб. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2008.- 447 с.

8. Магомедов М.Д. Ценообразование: учебник / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина. – 2-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 254 с. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>.

9. Салимжанов И.К. Ценообразование: учебник. - 2-е изд., стер. - М.: КноРус, 2008.- 299 с.

10. Ценообразование: учебник/ под ред. В.А. Слепова. - М.: Экономистъ, 2007.- 572 с.

11. Цены и ценообразование: учебник / под ред. В.Е. Есипова. - 5-е изд. - СПб.: Питер, 2009.- 476 с.

12. Цены и ценообразование: электрон. учебник / под ред. В.Е. Есипова. - 1 электрон.опт.диск (CD-ROM). - М.: КноРус, 2011.

13. Справочно-правовая база «Консультант-Плюс».

14. Справочно-правовая база «Гарант».

#### **10 Материально-техническое обеспечение дисциплины:**

Рабочая программа учебной дисциплины «Ценообразование в гостиничной и ресторанной деятельности», учебники, электронный курс лекций, раздаточный материал, наглядные пособия, учебные задания для проведения практических работ.