

Частное образовательное учреждение высшего образования
"Ростовский институт защиты предпринимателя"

(г. Ростов-на-Дону)

УТВЕРЖДАЮ

Ректор
Паршина А.А.

Налогообложение и ценообразование
рабочая программа дисциплины (модуля)

Учебный план 38.03.06_ЗФО_2022.plx
38.03.06 Торговое дело
профиль: Закупочная и выставочная деятельность

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **4 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 144

в том числе:

аудиторные занятия 16

самостоятельная работа 126

контактная работа во время
промежуточной аттестации (ИКР) 0

часов на контроль 2

Виды контроля на курсах:
зачеты 2

Распределение часов дисциплины по семестрам

Курс	4		Итого	
	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	6	6	6	6
Иная контактная работа	0,1	0,1	0,1	0,1
Итого ауд.	14	14	14	14
Контактная работа	14,1	14,1	14,1	14,1
Сам. работа	128	128	128	128
Часы на контроль	1,9	1,9	1,9	1,9
Итого	144	144	144	144

Программу составил(и):
д.э.н., профессор Денисова И.П.

Рецензент(ы):
д.э.н., профессор Елифанова Т.В.

Рабочая программа дисциплины
Налогообложение и ценообразование

разработана в соответствии с ФГОС ВО:
Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)

составлена на основании учебного плана:
38.03.06 Торговое дело
профиль: Закупочная и выставочная деятельность,
утвержденного Учёным советом вуза от 30.06.2022 протокол № 26.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры
Экономика и таможенное дело

Протокол от 31.05.2022 г. № 10

Зав. кафедрой Денисова И.П.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	- систематизация знаний о принципах и методах социально-экономических преобразований в обществе, освоение методики реализации экономических потребностей и интересов всех в целом, и отдельного хозяйствующего субъекта в частности, в существующей социально-экономической системе общества, формирование навыков текущей практической деятельности

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Макроэкономика
2.1.2	Микроэкономика
2.1.3	Коммерческая деятельность
2.1.4	Экономическая теория
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Бизнес-планирование
2.2.2	Финансы
2.2.3	Торгово-экономическая практика
2.2.4	Преддипломная практика
2.2.5	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ	

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:	
3.1 Знать	принципы и методы налогообложения и ценообразования; влияние различных видов налогов на ценообразование; методологию ценообразования
3.2 Уметь	использовать нормативно-правовые документы в практической деятельности; определять и обосновывать начальную цену контракта
3.3 Владеть навыками	- навыками определения и обоснования начальной цены контракта
ПК-1: Способен осуществлять закупочную деятельность для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	
ПК-1.1: Составляет планы закупок, определяет и обосновывает начальную (максимальную) цену контракта	
частично знает методику составления плана закупок, определяет и обосновывает начальную (максимальную) цену контракта	
в большинстве случаев знает методику составления плана закупок, определяет и обосновывает начальную (максимальную) цену контракта	
свободно и уверенно знает методику составления плана закупок, определяет и обосновывает начальную (максимальную) цену контракта	
частично умеет составлять план закупок, определять и обосновывать начальную (максимальную) цену контракта	
в большинстве случаев умеет составлять план закупок, определять и обосновывать начальную (максимальную) цену контракта	
свободно и уверенно умеет составлять план закупок, определять и обосновывать начальную (максимальную) цену контракта	
частично владеет составлением плана закупок, определяет и обосновывает начальную (максимальную) цену контракта	
в большинстве случаев владеет составлением плана закупок, определяет и обосновывает начальную (максимальную) цену	
свободно и уверенно владеет составлением плана закупок, определяет и обосновывает начальную (максимальную) цену контракта	

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	Тема 1. Налоги в экономической системе общества /Тема/	4	0	ПК-1.1			
1.2	/Лек/	4	1		Л1.1; Л2.1		
1.3	/Пр/	4	0				
1.4	/Ср/	4	10				
1.5	Тема 2. Влияние различных видов налогов на ценообразование /Тема/	4	0	ПК-1.1			

1.6	/Лек/	4	1		Л1.2; Л2.1		
1.7	/Пр/	4	0,5				
1.8	/Ср/	4	10				
1.9	Тема 3. Цена и стоимость, их сущность и взаимосвязь. Функции цен. /Тема/	4	0	ПК-1.1			
1.10	/Лек/	4	0,5		Л1.1; Э2		
1.11	/Пр/	4	0,5				
1.12	/Ср/	4	12				
1.13	Тема 4. Ценообразующие факторы. /Тема/	4	0	ПК-1.1			
1.14	/Лек/	4	1		Л1.1; Л2.1		
1.15	/Пр/	4	0,5				
1.16	/Ср/	4	15				
1.17	Тема 5. Методология ценообразования /Тема/	4	0	ПК-1.1			
1.18	/Лек/	4	0,5		Л1.2; Л2.1; Э3		
1.19	/Пр/	4	0,5				
1.20	/Ср/	4	10				
1.21	Тема 6 Структура цены /Тема/	4	0	ПК-1.1			
1.22	/Лек/	4	0,5		Л1.1; Л2.1; Э1		
1.23	/Пр/	4	0,5				
1.24	/Ср/	4	10				
1.25	Тема 7. Виды цен и их классификация /Тема/	4	0	ПК-1.1			
1.26	/Лек/	4	1		Л1.1; Л2.1		
1.27	/Пр/	4	1				
1.28	/Ср/	4	10				
1.29	Тема 8. Методы расчета цен /Тема/	4	0	ПК-1.1			
1.30	/Лек/	4	0,5		Л1.12 Л2.1; Э3		
1.31	/Пр/	4	0,5				
1.32	/Ср/	4	15				
1.33	Тема 9. Надбавки и скидки /Тема/	4	0	ПК-1.1	Л1.1; Э3		
1.34	/Лек/	4	0,5				
1.35	/Пр/	4	0,5				
1.36	/Ср/	4	10				
1.37	Тема 10. Регулирование цен /Тема/	4	0	ПК-1.1	Л1.2; Э2; Э1; Э2; Э3		
1.38	/Лек/	4	1				
1.39	/Пр/	4	1				
1.40	/Ср/	4	10				
1.41	Тема 11. Особенности ценообразования в отдельных отраслях народного хозяйства /Тема/	4	0	ПК-1.1	Л1.1; Л1.2		
1.42	/Лек/	4	0,5				
1.43	/Пр/	4	0,5				
1.44	/Ср/	4	16				
1.45	/Зачет/	4	2				
5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ							

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы к зачету

1. Сущность и функции цен.
2. Структура цены.
3. Виды цен и их регулирование.
4. Цены при оптовых продажах.
5. Контрактные и модифицированные цены.
6. Надбавки и скидки к ценам.
7. Себестоимость. Затраты предприятия постоянные, переменные, средние, предельные.
8. Спрос, закон спроса. Цена спроса. Факторы, влияющие на спрос.
9. Предложение, закон предложения. Цена предложения.
10. Ценовая эластичность спроса, её виды и измерение.
11. Введение потолка цены и его последствия.
12. Введение нижнего предела цены и его последствия.
13. Государственное регулирование цен.
14. Роль конкуренции в ценообразовании. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции.
15. Монопольный рынок и ценообразование.
16. Ценообразование на олигополистических рынках.
17. Ценообразование на рынках монополистической конкуренции.
18. Роль потребителей в ценовом процессе.
19. Метод полных затрат.
20. Метод переменных затрат.
21. Метод рентабельности инвестиций.
22. Метод скорости возврата инвестиций.
23. Метод осязаемой ценности товаров.
24. Метод на основе анализа текущих цен.
25. Метод запечатанных конвертов.
26. Конкурентный метод.
27. Метод, основанный на анализе безубыточности, и целевой прибыли.
28. Определение минимально допустимой цены.
29. Ценообразование при экспорте товаров.
30. Ценовая политика фирмы.
31. Этапы разработки ценовой стратегии.
32. Ценовые стратегии применительно к показателям цены и качества товаров.
33. Установление цены: на новый товар-имитатор; в рамках товарного ассортимента; на дополняющие товары; на побочные продукты производства по географическому принципу.
34. Налоговая система РФ. Виды налогов и сборов.
35. Налоговое законодательство. Налоговый кодекс.
36. Функции налогов. Классификация налогов.
37. Налогоплательщики, права и обязанности.
38. Элементы налогов: налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, ставка налога, срок уплаты, льготы по налогам.
39. Налог на добавленную стоимость.
40. Акцизы.
41. Налог на прибыль организаций.
42. Налог на доходы физических лиц.
43. Страховые взносы.
44. Таможенные пошлины.
45. Налог на имущество предприятий.
46. Транспортный налог.
47. Налог на имущество юридических лиц.
48. Земельный налог.
49. Единый налог на вмененный доход и при упрощенной системе налогообложения.
50. Взаимосвязь цен и налогов.

5.2. Темы письменных работ

1. Налоги в экономической системе общества. Функции налогов.
2. Структура налоговой системы в Российской Федерации.
3. Налог на добавленную стоимость.
4. Определение налога по подакцизным товарам.
5. Налог на прибыль организации.
6. Прямые налоги от налогоплательщиков.
7. Система налогов косвенного налогообложения.
8. Налог на доходы физических лиц.
9. Страховые взносы как источник социальных гарантий.
10. Налог на имущество организации и его оптимизация.
11. Упрощенная система налогообложения.
12. Единый налог на вмененный доход, его преимущества для определенных видов деятельности.
13. Налог на рекламу, методика его расчета.
14. Ресурсные налоги.
15. Налог на землю для физических и юридических лиц.
16. Организация налогового учета на предприятии
17. Влияние различных видов налогов на ценообразование.
18. Роль цены в рыночной экономике
19. Виды цен
20. Ценообразование на предприятии. Факторы ценообразования
21. Ценообразование на различных типах рынков
22. Методы ценообразования
23. Ценовые стратегии предприятия
24. Регулирование цен в Российской Федерации

Фонд оценочных средств по дисциплине включает:

1) оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости:

- устный и письменный опрос,
- собеседование,
- реферативное задание,
- кейсы (ситуационные задания),
- тестовое задание

2) оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме контрольных вопросов и заданий для зачета.

5.4. Перечень видов оценочных средств

- зачет;
- решение практических ситуаций;
- тестирование;
- доклады;
- рефераты.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Салихов В. А.	Основы управленческой экономики : учебное пособие	Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021
ЛП.2	Торхова А.Н.	Экономика предприятия : учебное пособие	Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Арзуманова Т.И.	Экономика организации : учебник	Москва : Дашков и К°, 2016

6.2 Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат)
Э2	Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации
Э3	Региональный портал Департамента потребительского рынка Ростовской области

6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	1. Справочная Правовая Система КонсультантПлюс
6.3.2.2	2. Информационная справочная система «Гарант»

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

№	Назначение	Оборудование	ПО	Адрес	Вид
---	------------	--------------	----	-------	-----

46\2	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Демонстрационное оборудование, учебно-наглядные пособия Специализированная мебель: стол – 15 шт., стул – 30 шт., доска – 1 шт.,		344029, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, Первомайский район, ул. Сержантова, 2/104	
------	---	--	--	--	--

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекции, практические/семинарские) и самостоятельной работы студентов. Практические/семинарские занятия дисциплины могут проводиться в различных формах с целью оценки достижения компетенций.

Подготовка к лекции студентами заключается в следующем:

- повторить материал предыдущей лекции, прочитав его повторно;
- ознакомиться с темой предстоящей лекции (в рабочей программе учебной дисциплины);
- ознакомиться с учебными материалами по данной теме в соответствии с предложенным списком литературы в рабочей программе учебной дисциплины или с электронными материалами, предложенными лектором;
- записать возможные вопросы, которые можно будет задать лектору.

Подготовка к практическим (семинарским) занятиям:

- внимательно прочитать материал лекций, относящихся и к данному занятию, ознакомиться с учебными материалами, включая электронные в соответствии с предложенным списком литературы в рабочей программе учебной дисциплины;
- подготовить развернутые ответы на вопросы, предложенные для обсуждения;
- выполнить задания, если они предусмотрены в письменной форме;
- понять, что осталось неясными и постараться получить на них ответ заранее;
- готовиться к практическим/семинарским занятиям можно как индивидуально, так и в составе малой группы;
- рабочую программу учебной дисциплины необходимо использовать в качестве основного ориентира в организации обучения;

Подготовка к промежуточной аттестации. К промежуточной аттестации необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. В самом начале учебного курса познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем и тематикой письменных работ, а также методическими рекомендациями по их выполнению;
- перечнем вопросов (вопросов к зачету).