

**Ярославский филиал  
Аккредитованного образовательного частного учреждения  
высшего образования  
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ МФЮА»**

**Кафедра экономических дисциплин**



**УТВЕРЖДАЮ**

Директор

Н.С. Семенова

2016 г.

**Е.А. Лазурин**

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

**Рабочая программа дисциплины**

для студентов, обучающихся по направлению подготовки  
38.03.01 «Экономика (уровень бакалавриата)»  
профили подготовки «Финансы и кредит»,  
«Экономика предприятий и организаций»

*Рекомендовано Учебно-методическим советом ЯФ МФЮА  
(протокол №1 от 30 августа 2016 г.)*

*Одобрено кафедрой экономики и финансов  
(протокол №1 от 29 августа 2016 г.)*

**Ярославль, 2016**

**Рецензент:** Антонов С.В., к.э.н., доцент кафедры экономических дисциплин

**Е.А. Лазурин. Ценообразование.** Рабочая программа дисциплины для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (уровень бакалавриата), профили «Финансы и кредит» и «Экономика предприятий и организаций», очная и заочная формы обучения. – Ярославль: ЯФ МФЮА, кафедра экономических дисциплин, 2016. – 34 с.

Рабочая программа дисциплины содержит цели и задачи дисциплины, место дисциплины в структуре ОПОП, требования к результатам освоения дисциплины, объём дисциплины и виды учебной работы, содержание дисциплины, тематику практических занятий и технологии их проведения, формы самостоятельной работы, контрольные вопросы и систему оценивания, учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.

## Содержание

1.	Цели и задачи дисциплины	4
2.	Место дисциплины в структуре ОПОП	4
3.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
4.	Объем дисциплины в зачетных единицах и академических часах	5
5.	Содержание разделов и тем программы	5
6.	Разделы дисциплины и междисциплинарные связи тем дисциплины с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами	6
7.	Разделы и темы дисциплины и виды занятий (учебно - тематический план)	7
8.	Содержание семинарских (практических) занятий	8
9.	Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	11
10.	Образовательные технологии	12
11.	Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации (по темам) и методические материалы для их оценивания	15
12.	Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины	31
13.	Перечень ресурсов информационно – телекоммуникационной сети «Интернет»	31
14.	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	32
15.	Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	32
16.	Описание материально – технической базы, необходимой для осуществления образовательной деятельности	32
17.	Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	33
18.	Дополнения и изменения к рабочей программе	34

## 1. Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Ценообразование» является формирование у студентов представлений о принципах современного ценообразования, ценовой политике субъектов рынка и методах расчета цен и определения их структуры.

### Задачи дисциплины:

- сформировать навыки понимания сущности цен и их функций;
- сформировать представление об особенностях современного (рыночного) ценообразования, отличающих его от затратного ценообразования;
- выработать представления об основных методах расчета цен и их составляющих;
- научить рассчитывать оптовые, отпускные, посреднические и розничные цены и их доходную часть – прибыль и косвенные налоги.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Ценообразование» относится к вариативной части дисциплин Блока 1 «Дисциплины (модули)» ОПОП по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика (уровень бакалавриата)».

Дисциплина «Ценообразование» основывается на совокупности знаний полученных при изучении дисциплин «Микроэкономика», «Экономика предприятий и организаций», «Бухгалтерский учет и анализ».

Дисциплина «Ценообразование» связана с дисциплинами «Корпоративные финансы», «Управленческий анализ», «Управление затратами предприятия (организации)».

## 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В совокупности с другими дисциплинами дисциплина «Ценообразование» направлена на формирование следующих компетенций:

- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);
- способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов, (ПК-2);
- способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3).

В результате изучения дисциплины студент должен:

### знать:

- сущность цены, ее функции и структуру;
- основные современные направления ценовой политики и стратегии предприятий.
- различные варианты тактики предприятий в области цен;
- о многообразии цен в условиях рынка и их классификации;

### уметь:

- использовать нормативно-правовые документы;
- рассчитывать оптовые, отпускные, посреднические и розничные цены;

- рассчитывать доходную часть цены – прибыль и косвенные налоги;

**владеть:**

- основными методами расчета цены и ее составляющих.

#### **4. Объем дисциплины в зачетных единицах и академических часах**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачётные единицы, 144 академических часа.

Вид промежуточной аттестации: экзамен.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры		
		6		
<b>Общая трудоёмкость дисциплины</b>	<b>144</b>	<b>144</b>		
<b>Контактная работа с преподавателем</b>	<b>64</b>	<b>64</b>		
Лекции (Л)	32	32		
Семинары (практические занятия)	32	32		
Из них в интерактивной форме	22	22		
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>80</b>	<b>80</b>		
Экзамен		+		
<b>Итого</b>	<b>144</b>	<b>144</b>		

#### **5. Содержание разделов и тем программы**

##### **Тема 1. Предмет и задачи курса**

Понятие и предмет ценообразования. Необходимость изучения ценообразования. Три этапа формирования цен в России. Ценообразование в дорыночных отношениях и в переходном периоде. Особенность ценообразования в рыночной экономике. Содержание курса.

##### **Тема 2. Либерализация цен и ее последствия**

Ценовая политика в стране до 90-х годов XX в. Сущность затратного ценообразования. Необходимость перехода к рыночной экономике. Причины экономического кризиса начала 90-х годов. Условия бескризисного перехода к свободным ценам.

##### **Тема 3. Сущность и функции цены. Структура цены.**

Понятие цены. Затратная и ценностная теории цены. Стратегический и тактический факторы формирования цены. Верхний и нижний пределы цены. Свободные цены. Учетная, стимулирующая, распределительная и регулирующая функции цены. Цена как средство рационального размещения производства. Составные части цены: затратная (себестоимость) и доходная (прибыль и косвенные налоги). Структура цены товара при его движении от производителя к потребителю.

##### **Тема 4. Система цен в рыночной экономике.**

Классификация цен по функциональному назначению (собственно цены, тарифы, платежи, штрафы). Постоянно действующие и сезонные цены. Цены устанавливаемые, регулируемые и свободные. Цены производителя, оптовые и розничные. Твердые, подвижные, скользящие цены. Франко-цены. Единые и региональные цены. Падающие, долговременные, гибкие, преимущественные, психологические цены. Особенности розничных цен и тарифов. Тарифообразующие факторы.

##### **Тема 5. Затратная часть цены**

Понятие себестоимости. Затраты, входящие в себестоимость: материальные, на оплату труда, на социальные нужды, прочие. Состав прочих затрат. Затраты не включаемые в себестоимость. Усредненные виды себестоимости. Оптовая цена производителя.

#### **Тема 6. Чистый доход и его состав**

Прибыль. Принципы формирования прибыли. Косвенные налоги. Объекты косвенного налогообложения. Акцизы и виды их ставок. Современная акцизная политика РФ. Налог на добавленную стоимость. Таможенные пошлины. Порядок включения косвенных налогов в цену. Расчет размера налога в цене.

#### **Тема 7. Наценки оптовой и розничной торговли**

Структура и состав наценок. Затратная часть наценок. Методы наложения наценок. Понятие надбавки и скидки. Расчеты цен, содержащих наценки, и наценок в ценах.

#### **Тема 8. Принципы и методы ценообразования**

Основные принципы установления цен, учитывающие интересы производителей и потребителей. Затратные, рыночные, эконометрические методы ценообразования. Основные параметрические методы – метод удельной цены и балльных оценок.

#### **Тема 9. Взаимодействие цены, спроса, предложения**

Понятие спроса и предложения. Кривые и шкалы спроса и предложения. Факторы, влияющие на спрос и предложение при постоянной цене. Понятие равновесной цены. Эластичность спроса и предложения по цене и ее расчет. Товары неэластичного спроса.

#### **Тема 10. Факторы, влияющие на уровень цен**

Внешние факторы (потребители, государственное регулирование, участники товародвижения, конкуренция). Внутренние факторы (связанные с производством продукции). Учет фактора инфляции при формировании цен. Понятие тестирования цены; его цели, задачи, преимущества, недостатки.

#### **Тема 11. Формирование ценовой политики**

Принципы ценовой политики. Этапы формирования ценовой политики: постановка целей, определение спроса, оценка издержек, анализ цен и товаров конкурентов. Основные цели ценовой политики: максимизация прибыли, обеспечение существования предприятия на рынке, максимизация сбыта, максимальное расширение оборота, лидерство в качестве.

#### **Тема 12. Разработка ценовой стратегии предприятия**

Понятие ценовой стратегии и этапы ее разработки: сбор информации, стратегический анализ, формирование стратегии. Основные виды ценовых стратегий («снятие сливок», стратегии низких, средних, высоких, дифференцированных, льготных, дискриминационных цен).

#### **Тема 13. Тактики реализации ценовой стратегии**

Тактика проникновения на рынок и закрепления на нем. Тактика ступенчатых цен. Тактика психологических цен. Тактика «гонки за лидером». Тактика быстрого возмещения затрат. Тактика системы скидок и приплат. Тактика спокойной работы.

### **6. Междисциплинарные связи разделов или тем дисциплины с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами**

№ п/п	Наименование обеспечиваемых дисциплин	Номера тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых дисциплин												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.	Управленческий анализ				*		*	*		*	*	*		
2.	Корпоративные финансы				*		*	*		*	*	*		
3.	Управление затратами предприятия (организации)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

## 7. Разделы и темы дисциплины и виды занятий (учебно - тематический план)

### 7.1 Очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела и темы дисциплины	Трудоёмкость в часах				
		Всего часов	Аудиторная работа			Сам. работа
			Общая	Лекции	Семинары	Общая
1	Предмет и задачи курса.	11	4	2	2	7
2	Либерализация цен и ее последствия.	11	4	2	2	7
3	Сущность и функции цены. Структура цены.	11	4	2	2	7
4	Система цен в рыночной экономике.	12	4	2	2	8
5	Затратная часть цены.	11	4	2	2	7
6	Чистый доход и его состав.	11	4	2	2	7
7	Наценки оптовой и розничной торговли.	11	4	2	2	7
8	Принципы и методы ценообразования.	11	4	2	2	7
9	Взаимодействие цены, спроса, предложения.	11	4	2	2	7
10	Факторы, влияющие на уровень цен.	11	4	2	2	7
11	Формирование ценовой политики.	11	8	4	4	3
12	Разработка ценовой стратегии предприятия.	11	8	4	4	3
13	Тактики реализации ценовой стратегии.	11	8	4	4	3
<b>Итого</b>		<b>144</b>	<b>64</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>80</b>

### 7.2 Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела и темы дисциплины	Трудоёмкость в часах				
		Всего часов	Аудиторная работа			Сам. работа
			Общая	Лекции	Семинары	Общая
1	Предмет и задачи курса.	11	2		2	9
2	Либерализация цен и ее последствия.	11	2	2		9
3	Сущность и функции цены. Структура цены.	11				11
4	Система цен в рыночной экономике.	12				12
5	Затратная часть цены.	11	2	2		9

6	Чистый доход и его состав.	11				11
7	Наценки оптовой и розничной торговли.	11				11
8	Принципы и методы ценообразования.	11	2		2	9
9	Взаимодействие цены, спроса, предложения.	11	2		2	9
10	Факторы, влияющие на уровень цен.	11	2	2		9
11	Формирование ценовой политики.	11	2		2	9
12	Разработка ценовой стратегии предприятия.	11	2	2		9
13	Тактики реализации ценовой стратегии.	11				11
<b>Итого</b>		<b>144</b>	<b>16</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>128</b>

## 8. Содержание семинарских (практических) занятий

### Занятие № 1. Сущность, функции и структура цены. Виды цен.

#### Вопросы для обсуждения:

#### 1. Понятие и сущность цены.

- цена с точки зрения затратного ценообразования;
- цена с точки зрения ценностного ценообразования;
- факторы формирования цены и ее верхний и нижний пределы.

#### 2. Либерализация цен.

- необходимость перехода к свободным ценам;
- причины экономического кризиса 90-х годов;
- условия бескризисного перехода к свободным ценам.

#### 3. Классификации цен.

- собственно цены, тарифы, платежи;
- франко-цены;
- цены производителя, оптовые и розничные;
- психологические цены.

### Занятие № 2. Косвенные налоги

#### Вопросы для обсуждения:

#### 1. Состав чистого дохода.

- доходная и затратная части цены;
- себестоимость и элементы ее затрат;
- затраты, не включаемые в себестоимость;
- прибыль.

#### 2. Косвенные налоги.

- акцизы, акцизные ставки и круг подакцизных товаров;
- акцизная политика РФ;
- налог на добавленную стоимость.

### Занятие № 3. Система ценовых методов

#### Вопросы для обсуждения:

1. В чем сущность затратных методов ценообразования?
2. Охарактеризуйте метод ценообразования, основанный на определении полных издержек.
3. Охарактеризуйте метод ценообразования, ориентирующийся на прямые затраты.



4. Охарактеризуйте метод ценообразования, основанный на анализе безубыточности и обеспечения целевой прибыли.
5. В чем сущность рыночных методов определения цен?
6. Поясните сущность метода ценообразования, исходя из ценности товара.

#### **Занятие № 4. Наценки. Принципы и методы ценообразования.**

##### **Вопросы для обсуждения:**

##### **1. Наценки оптовой и розничной торговли.**

- наложение наценок;
- структура наценок;
- уплата НДС посредниками.

##### **2. Методы ценообразования.**

- затратный метод «издержки-плюс»;
- праметрические методы;
- метод удельной цены;
- метод балльных оценок.

#### **Занятие № 5. Формирование цен на рынке.**

##### **Вопросы для обсуждения:**

##### **1. Спрос и предложение.**

- неценовые факторы, влияющие на спрос и предложение;
- шкалы и кривые спроса и предложения;
- эластичность спроса и предложения по цене;
- расчет коэффициента эластичности.

##### **2. Факторы, влияющие на цены.**

- внешние и внутренние факторы;
- государственное регулирование цен;
- учет в цене фактора инфляции.

#### **Занятие № 6. Ценовая политика предприятия**

##### **Вопросы для обсуждения:**

1. Какое значение имеет цена для предприятия?
2. Какие проблемы возникают перед предприятием в процессе ценообразования?
3. Что такое политика цен и какие ее виды Вы знаете?
4. Сущность и виды целей политики цен.
5. Графическое обоснование однозначности целей ценовой политики.
6. Какие факторы влияют на политику цен предприятия?
7. Влияние типа рыночной структуры на ценовую политику.
8. Влияние эластичности спроса на товар на ценовую политику предприятия.
9. Влияние изменения затрат на ценовую политику предприятия.
10. Влияние каких еще факторов на ценовую политику Вы можете охарактеризовать?

#### **Занятие № 7. Стратегия ценовой политики**

##### **Вопросы для обсуждения:**

1. В чем сущность стратегии ценовой политики предприятия?
2. Перечислите и охарактеризуйте этапы разработки ценовой стратегии.
3. Возможные ситуации для реализации той или иной ценовой стратегии.
4. Проследите изменения цен на каждом этапе жизненного цикла продукта.
5. Назовите виды стратегий цен.
6. Объясните, почему изменение цен должно быть увязано с эластичностью спроса на товар.
7. Как реагируют различные типы потребителей на изменение цен?
8. Как предприятия реагируют на изменение цен конкурентами?

9. Как долгосрочные стратегии цен зависят от текущих цен? Ю.Т.Сак влияет текущий объем сбыта на формирование долгосрочных стратегий цен?

### **Занятие № 8. Особенности ценообразования на различных типах рыночных структур**

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Понятие рыночной структуры. Сводная таблица основных моделей рынка.
2. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции.
3. Ценообразование в условиях монополистической конкуренции.
4. Ценообразование в условиях олигополии.
5. Монополистическое ценообразование.
6. Ценовая дискриминация.
7. Охарактеризуйте понятие и типы рыночной структуры. Приведите примеры.
8. По какому критерию выделяют три типа несовершенной конкуренции?

### **9. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

индивидуальной и коллективной деятельности студентов, осуществляемые под руководством, но без непосредственного участия преподавателя в специально отведенное для этого аудиторное или внеаудиторное время. Это особая форма обучения по заданию преподавателя, выполнение которого требует активной мыслительной деятельности. Самостоятельная работа студента определяется: образовательным стандартом, действующими учебными планами по образовательным программам различных форм обучения, рабочими программами учебных дисциплин, средствами обеспечения СРС: учебниками, учебными пособиями и методическими руководствами, учебно-методическими комплексами и т. д.

Самостоятельная работа обеспечивает подготовку студента к текущим аудиторным занятиям и контрольным мероприятиям для всех дисциплин учебного плана. Дополнительная самостоятельная работа направлена на углубление и закрепление знаний студента, развитие аналитических навыков по проблематике учебной дисциплины.

Виды самостоятельной работы: работа с конспектом лекции (обработка текста), чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы); составление плана текста; графическое изображение структуры текста; конспектирование текста, аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, конспект, анализ и др.); работа со словарями и справочниками; работа с нормативными документами; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей; компьютерной техники, Интернет и др.

<b>№п/п</b>	<b>№ раздела (темы) дисциплины</b>	<b>Форма самостоятельной работы</b>
1	1	Работа с учебной литературой. Повторение материала лекции. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях. Использование Интернет-ресурсов для усвоения лекционного материала.
2	2	Работа с учебной литературой. Повторение материала лекции. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях. Использование Интернет-ресурсов для усвоения лекционного материала.
3	3	Работа с учебной литературой, повторение материала лекции для подготовки к тестированию. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях. Использование Интернет-

		ресурсов для подготовки к обсуждению учебных вопросов по теме практического занятия.
4	4	Повторение материала лекции. Работа с учебной литературой для подготовки к тестированию и решению задач по теме семинара. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях. Использование Интернет-ресурсов.
5	5	Повторение материала лекции. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях. Работа с учебной литературой. Использование справочно-правовых систем «Гарант» и «Консультант-Плюс», Интернет-ресурсов.
6	6	Повторение материала лекций. Работа с учебной литературой и Налоговым кодексом РФ. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях, использование справочно-правовых систем «Гарант» и «Консультант-Плюс», Интернет-ресурсов для подготовки к тестированию и решению задач.
7	7	Повторение материала лекций. Работа с учебной литературой. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях, использование справочно-правовой системы «Гарант» и Интернет-ресурсов для подготовки к обсуждению учебных вопросов по теме практического занятия и решению задач.
8	8	Повторение материала лекций. Работа с учебной литературой. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях, использование Интернет-ресурсов для подготовки к обсуждению учебных вопросов по теме практического занятия и решению задач.
9	9	Повторение материала лекций. Работа с учебной литературой. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях. Использование системы «Гарант» и Интернет-ресурсов для подготовки к тестированию и решению задач.
10	10	Повторение материала лекций. Работа с учебной литературой. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях. Использование справочно-правовой системы «Гарант» и Интернет-ресурсов для подготовки к тестированию и решению задач.
11	11	Работа с учебной литературой. Повторение материала лекции. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях. Использование Интернет-ресурсов для усвоения лекционного материала.
12	12	Работа с учебной литературой. Повторение материала лекции. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях. Использование Интернет-ресурсов для усвоения лекционного материала.
13	13	Работа с учебной литературой. Повторение материала лекции. Чтение публикаций в научно-практических периодических изданиях. Использование Интернет-ресурсов для усвоения лекционного материала.
14	Зачет	Повторение материала лекций, работа с учебной литературой. Использование справочно-правовых систем «Гарант», «Консультант-Плюс» и Интернет-ресурсов для подготовки к зачету.

## 10. Образовательные технологии

При изложении учебного материала лекторы используют как традиционные, так и нетрадиционные формы проведения лекций. В частности, используются такие формы, как:

1. *Традиционная лекция* – устное систематическое и последовательное изложение материала по какой-либо проблеме, теме вопроса и т.п. Студент воспринимает информацию на лекции, затем осознает ее, после чего преобразует ее снова в слова в виде конспекта лекции. Конспект является продуктом мышления обучающегося. Целью традиционной лекции является подача обучающимся современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной проблеме или теме.

2. *Проблемная лекция* начинается с вопросов или с постановки проблемы, которую в ходе изложения материала необходимо решить. Проблемные вопросы отличаются от не проблемных тем, что скрытая в них проблема требует не однотипного решения. Целью проблемной лекции является усвоение студентами теоретических знаний, развитие теоретического мышления; формирование познавательного интереса к содержанию учебного предмета и профессиональной мотивации будущего профессионала.

3. *Лекция визуализация* подразумевает использование принципа наглядности, т.е. подача лекционного материала в визуальной форме с использованием технических средства обучения (слайды, презентации и т.п.) или с использованием специально изготовленных схем, рисунков, чертежей и т.п. Представленная таким образом информация должна обеспечить систематизацию имеющихся у студентов знаний. В зависимости от содержания учебного материала могут использоваться различные виды визуализации – натуральные, изобразительные, символические, схематические и т.п.

4. *Лекция пресс-конференция* проводится в форме близкой к проведению собственно пресс-конференции. Преподаватель называет тему конкретной лекции и просит студентов письменно или устно задавать ему интересующие их вопросы по данной теме. Изложение материала строится не как ответ на каждый заданный вопрос, а в виде связного раскрытия темы, в процессе которого формулируются и акцентируются соответствующие ответы. В завершение лекции преподаватель проводит итоговую оценку вопросов как отражения своих знаний и интересов слушателей.

5. *Лекция беседа* или «диалог с аудиторией» предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией. В основе лекции-беседы лежит диалогическая деятельность, что представляет собой наиболее простую форму активного вовлечения студентов в учебный процесс. Диалог требует постоянного умственного напряжения, мыслительной активности студента.

6. *Лекция-дискуссия* предполагает, что преподаватель при изложении лекционного материала организует свободный обмен мнениями в интервалах между логическими разделами. Лекция-дискуссия активизирует познавательную деятельность аудитории и позволяет преподавателю управлять коллективным мнением группы, использовать его в целях убеждения, преодоления негативных установок и ошибочных мнений некоторых студентов.

7. *Лекция с разбором конкретных ситуаций или коллизий* предполагает обсуждение конкретной ситуации или коллизии. Соответствующая ситуация или коллизия представляется аудитории устно или в очень короткой видеозаписи, слайде, диафильме. Студенты анализируют и обсуждают предложенные ситуации или коллизии сообща, всей аудиторией. Затем, опираясь на правильные высказывания и анализируя неправильные, преподаватель убедительно подводит студентов к коллективному выводу или обобщению. Иногда обсуждение ситуации или коллизии можно использовать в качестве пролога к последующей части лекции, для того чтобы заинтересовать аудиторию, заострить внимание на отдельных проблемах, подготовить к творческому восприятию изучаемого материала. Для сосредоточения внимания, ситуация или коллизия подбирается достаточно характерная и острая.

Семинарские занятия по учебной дисциплине проводятся с целью закрепления знаний, полученных студентами на лекциях и (или) в ходе самостоятельной работы с

нормативными правовыми актами, специальной и (или) дополнительной литературой, выяснения сложных и дискуссионных вопросов и коллизий теории и практики. По отдельным темам семинарских занятий предусмотрено написание рефератов, подготовка докладов и выполнение тестов. В рамках реализации компетентного подхода в процессе обучения дисциплине предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий. Помимо традиционных форм усвоения накопленных ранее знаний используются активные методы обучения, которые позволяют активизировать мышление студентов, вовлечь их в учебный процесс; стимулируют самостоятельное, творческое отношение студентов к предмету; повышают степень мотивации и эмоциональности; обеспечивают постоянное взаимодействие обучаемых и преподавателей с помощью прямых и обратных связей. В частности, используются такие формы, как:

1. *Традиционный семинар* – сложная форма организации практического занятия, по заранее определенной теме или группе вопросов, способствующая закреплению и углублению теоретических знаний и практических навыков студентов, развитию навыков самостоятельной работы с нормативными, учебными и литературными источниками, обмена взглядами, знаниями, позициями, точками зрениями.

2. *Проектирование* - позволяет формировать личностные качества студентов, которые развиваются лишь в деятельности и не могут быть усвоены вербально (умение работать в коллективе, брать ответственность за выбор, решение, разделять ответственность, анализировать результаты деятельности, вырабатывается свой собственный аналитический взгляд на информацию и т.д.).

3. *Групповая дискуссия (групповое обсуждение)* используется для выработки разнообразных решений в условиях неопределенности или спорности обсуждаемого вопроса. Предметом групповой дискуссии, могут быть: спорные вопросы из области профессиональной деятельности участников дискуссии; противоречивые интересы участников группы; проблемные ситуации, в том числе предложенные к обсуждению самими участниками групповой работы; совместные или привнесенные проекты, модели, типологии; разнообразные технологии и пути их применения.

4. *Ситуационно-ролевая или деловая игра* – это имитационное моделирование профессиональной деятельностью людей в условных ситуациях с целью изучения и решения возникших проблем. Основная цель проведения игры - дать студентам практику принятия решений в условиях, максимально приближенным к реальным. Игра позволяет моделировать, обсуждать и реально проигрывать по ролям различные ситуации из области профессиональной деятельности, включая процессы межличностного и группового общения.

5. *Анализ конкретной ситуации* является одним из наиболее эффективных и распространенных методов организации познавательной деятельности студентов. Ситуация - это совокупность фактов и данных, определяющих то или иное явление или казус. Возможен случай, когда ситуация, кроме материала для анализа, содержит и проблемы, требующие решения. Анализ и разрешение ситуации осуществляется методом разбора.

6. *Имитационное упражнение (решение задач)* характеризуется признаками, сходными с теми, которые присущи методу конкретных ситуаций. Специфическая черта имитационного упражнения – наличие заранее известного преподавателю (но не студентам) правильного или наилучшего (оптимального) решения проблемы. Имитационное упражнение – своеобразный экзамен на знание тех или иных законоположений правил, методов, инструкций.

7. *Совещания* это метод коллективной выработки решений или передачи информации, основанный на данных, полученных непосредственно от участников групповой работы. Цель совещания это взаимная ориентация участников, обмен мнениями, координация планов, намерений, мотивов, жизненного и профессионального опыта.

8. *Мастер-класс* это занятие, которое проводит эксперт в определенной области или по определенным вопросам, для студентов, что позволит улучшить их теоретические знания

и практические достижения. Ведущие мастер-класс делятся со студентами некоторыми профессиональными секретами и могут указать начинающим на ряд недостатков или особенностей. Для проведения мастер-классов могут привлекаться специалисты - практики.

В таблице приведено примерное распределение образовательных технологий по разделам и темам дисциплины. Распределение является примерным, т.к. лектор и преподаватели семинарских занятий могут варьировать образовательные технологии в зависимости от конкретной темы:

№ п/п	Образовательная технология	Раздел и тематика дисциплины
<i>Лекции</i>		
1	<i>Традиционная лекция</i>	Тема 1. Предмет и задачи курса
2	<i>Проблемная лекция</i>	Тема 2. Либерализация цен и ее последствия
3	<i>Лекция визуализация</i>	Тема 3. Сущность и функции цены. Структура цены
4	<i>Лекция пресс-конференция</i>	Тема 5. Затратная часть цены Тема 6. Чистый доход и его состав
5	<i>Лекция беседа или «диалог с аудиторией»</i>	Тема 8. Принципы и методы ценообразования
6	<i>Лекция-дискуссия</i>	Тема 9. Взаимодействие цены, спроса и предложения
7	<i>Лекция с разбором конкретных ситуаций или коллизий</i>	Тема 11. Формирование ценовой политики
<i>Семинарские/практические занятия</i>		
8	<i>Традиционный семинар</i>	Тема 2. Либерализация цен и ее последствия Тема 3. Сущность и функции цены. Структура цены
9	<i>Групповая дискуссия (групповое обсуждение)</i>	Тема 5. Тема 5. Затратная часть цены Тема 7. Наценки оптовой и розничной торговли
10	<i>Ситуационно-ролевая или деловая игра</i>	Тема 9. Взаимодействие цены, спроса и предложения
11	<i>Анализ конкретной ситуации</i>	Тема 10. Факторы, влияющие на уровень цен
12	<i>Имитационное упражнение (решение задач)</i>	Тема 11. Формирование ценовой политики
13	<i>Проектирование</i>	Тема 12. Разработка ценовой стратегии предприятия
14	<i>Совещания</i>	Тема 13. Тактики реализации ценовой стратегии

**11. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации (по темам) и методические материалы для их оценивания**  
**11.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине**

№ п/п	Контролируемые темы дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1.	Предмет и задачи курса.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
2.	Либерализация цен и ее последствия.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен.

3.	Сущность и функции цены. Структура цены.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
4.	Система цен в рыночной экономике.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
5.	Затратная часть цены.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
6.	Чистый доход и его состав.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
7.	Наценки оптовой и розничной торговли.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
8.	Принципы и методы ценообразования.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
9.	Взаимодействие цены, спроса, предложения.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
10.	Факторы, влияющие на уровень цен.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
11.	Формирование ценовой политики.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
12.	Разработка ценовой стратегии предприятия.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен
13.	Тактики реализации ценовой стратегии.	<b>ОК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3</b>	Тесты, доклады, решение задач, экзамен

### 11.2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Код и наименование компетенции	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания		
	пороговый	базовый	продвинутый
	оценка		
	Удовлетворительно /зачтено	Хорошо/зачтено	Отлично/зачтено
<b>ПК – 1</b> - способен подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.	Знает: Источники информации, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.	Знает: Показатели, которые необходимо рассчитывать на основе подготовленных исходных данных.	Знает: Какие исходные данные нужно отобрать и представить в виде аналитических таблиц.

	<p>Умеет: Пользоваться статистической и бухгалтерской отчетностью организации.</p>	<p>Умеет: Интерпретировать показатели, содержащиеся в отчетности предприятий.</p>	<p>Умеет: Составлять аналитические таблицы и заполнять их исходными данными, необходимыми для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.</p>
	<p>Владеет: Навыками первичного чтения статистической и бухгалтерской отчетности.</p>	<p>Владеет: Навыками отбора в отчетности данных для оценки экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.</p>	<p>Владеет: Навыками составления аналитических таблиц для анализа экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.</p>
<p><b>ПК-2</b> - способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов.</p>	<p>Знает: Типовые методики и элементы нормативно-правовой базы для расчета экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов.</p>	<p>Знает: Систему показателей, которые необходимо рассчитывать на основе подготовленных исходных данных.</p>	<p>Знает: Методы анализа экономических показателей деятельности предприятия, рассчитанных на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы.</p>
	<p>Умеет: Применять типовые методики и элементы нормативно-правовой базы для расчета экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов.</p>	<p>Умеет: Рассчитывать социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов.</p>	<p>Умеет: Анализировать социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов.</p>



	Владеет: Типовыми методиками для расчета экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов.	Владеет: Методами анализа рассчитанных экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.	Владеет: Методами прогнозирования рассчитанных экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, в ближней перспективе.
<b>ПК-3</b> - способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами;	Знает: Методики выполнения расчетов, необходимых для составления экономических разделов планов.	Знает: Порядок представления результатов расчетов, выполненных для составления экономических разделов пленов.	Знает: Методики выполнения расчетов необходимых для составления экономических разделов планов и порядок их представления в соответствии с принятыми стандартами.
	Умеет: Выполнять расчеты, необходимых для составления экономических разделов планов.	Умеет: Выполнять расчеты, необходимых для составления экономических разделов планов и анализировать полученные результаты.	Умеет: Выполнять расчеты, необходимых для составления экономических разделов планов, анализировать и прогнозировать полученные результаты и представлять их в соответствии с принятыми стандартами.
	Владеет: Методиками выполнения расчетов, необходимых для составления экономических разделов планов.	Владеет: Методиками выполнения расчетов, необходимых для составления экономических разделов планов, и методиками их анализа.	Владеет: Методиками выполнения расчетов, необходимых для составления экономических разделов планов, методиками их анализа и прогнозирования.
<b>ОК-3</b> - способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.	Знает: понятия «издержки», «расходы», «затраты» и соотношение между ними	Знает: классификацию затрат, применяемую в различных отраслях экономики	Знает: отраслевые особенности структуры затрат
	Умеет: использовать источники информации о затратах	Умеет: выявлять факторы, влияющие на уровень затрат	Умеет: выявлять факторы, влияющие на состав и структуру затрат

	Владеет: навыками изучения нормативных правовых актов и источников учебной литературы, указанных преподавателем	Владеет: навыками подбора и изучения самостоятельно выбранных источников для подготовки докладов на семинарские занятия	Владеет: навыками работы с литературой, подбора изучения и представления материалов для обсуждения сложных и проблемных аспектов изучаемых тем
--	---	---	--

### 11.3. Типовые контрольные задания или иные материалы по дисциплине

#### 11.3.1 Типовые вопросы к зачету

1. Предмет и задачи ценообразования.
2. Понятие затратного и рыночного ценообразования.
3. Три условных периода ценообразования в РФ.
4. Необходимость и условия перехода к свободным ценам в РФ.
5. Понятие и сущность цены.
6. Основные функции цены.
7. Состав и структура цены, основные ее составные части.
8. Оптовая и отпускная цены производителя.
9. Устанавливаемые, регулируемые, свободные цены.
10. Себестоимость как основа формирования цены и ее элементы.
11. Чистый доход и его состав. Формирование прибыли.
12. Акцизы и методы их наложения. Виды акцизных ставок.
13. Налог на добавленную стоимость. Его ставки, наложение, уплата.
14. Наценки, их виды, состав, наложение.
15. Расчеты косвенных налогов, наценок, прибыли.
16. Понятие методологии ценообразования и его принципы.
17. Методы удельной цены и балльных оценок.
18. Понятие спроса и факторы, влияющие на него. Шкала и кривая спроса.
19. Предложение и факторы, влияющие на него. Кривая предложения.
20. Эластичность спроса и предложения и их качественная оценка.
21. Коэффициент эластичности спроса и предложения и его расчет.
22. Внутренние и внешние факторы, влияющие на уровень цен.
23. Ценовая политика предприятия, ее формирование и основные цели.
24. Понятие ценовой стратегии предприятия и ее виды.
25. Тактика проникновения на рынок и закрепления на нем.
26. Тактика ступенчатых цен.
27. Тактика быстрого возмещения затрат.
28. Тактика системы скидок и приплат.
29. Понятие тестирования цены. Его цели, преимущества, недостатки.
30. Классификация рынков по конкурентной структуре и основные их виды.

#### Б) Критерии оценивания компетенций (результатов) экзамена

Критерии оценки	Описание шкалы оценивания
правильность ответов на вопросы билета; полнота и лаконичность ответа; степень понимания тематики предмета; логика и аргументированность изложения материала; приведение примеров демонстрирующих умение и владение	<b>неудовлетворительно:</b> наличие существенных (грубых) ошибок в ответах, демонстрация обучающимся частичных знаний по пройденной программе, отсутствие ответа <b>удовлетворительно:</b> наличие несущественных ошибок в ответе, не исправляемых обучающимся,

<p>полученными знаниями по темам предмета в раскрытии поставленных вопросов.</p>	<p>демонстрация обучающимся не достаточно полных знаний по пройденной программе, не структурированное, не стройное изложение учебного материала при ответе  <b>хорошо:</b> наличие несущественных ошибок, уверенно исправляемых обучающимся после дополнительных и наводящих вопросов, демонстрация обучающимся знаний в объеме пройденной программы, четкое изложение учебного материала  <b>отлично:</b> воспроизведение учебного материала с требуемой степенью точности, демонстрация обучающимся знаний в объеме пройденной программы и дополнительно рекомендованной литературы, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе; приведение примеров, аналогий, фактов из практического опыта</p>
--	--

### 11.3.2 Тесты

#### А) Примерное содержание теста № 1 для рубежного контроля

1. Централизованное установление цены на товар в условиях планового хозяйства предполагает:

- а) формирование цен в сфере производства продукции;
- б) планирование цен;
- в) формирование цен торговыми организациями;
- г) единство цен на одинаковый товар на всей территории страны;
- д) формирование цен на рынке.

2. В условиях рыночной экономики цена – денежное выражение

- а) стоимости товара;
- б) затрат на производство товара;
- в) себестоимости товара;
- г) ценности товара;
- д) затрат на производство товара и его реализацию.

3. Какие из перечисленных условий перехода к свободным ценам являются основными?

- а) постепенный переход к свободным ценам;
- б) полная самостоятельность предприятий;
- в) отсутствие дефицита товаров;
- г) отсутствие монополий товаропроизводителей;
- д) контроль государственных органов за ростом цен.

4. Свободная цена товара на рынке – это цена,

- а) устанавливаемая продавцом;
- б) устанавливаемая лидером рынка;
- в) договорная;
- г) устанавливаемая по соглашению между продавцом и покупателем;
- д) устанавливаемая производителем продукции.

5. Верхний предел цены товара формируется

- а) в сфере его реализации;
- б) на основе затрат на производство и реализацию продукции;
- в) под влиянием спроса-предложения;
- г) под действием стратегического фактора предприятия;

д) на основе его себестоимости.

6. По критерию регулирования цены делятся на:

- а) свободные;
- б) долговременные;
- в) устанавливаемые;
- г) сезонные;
- д) региональные.

7. Что из перечисленного ниже входит в состав доходной части розничной цены?

- а) прибыль;
- б) розничная наценка;
- в) налог на добавленную стоимость;
- г) акциз;
- д) оптовая наценка.

8. Какие цены из представленных ниже устанавливаются и регулируются государственными органами:

- а) твердые;
- б) единые;
- в) региональные;
- г) преимущественные;
- д) долговременные.

9. Какая из перечисленных ниже функций цены проявляется только в развитой рыночной экономике?

- а) регулирующая;
- б) учетно-аналитическая;
- в) стимулирующая;
- г) как средство рационального размещения производства;
- д) распределительная.

10. По способу установления различают цены:

- а) действующие;
- б) подвижные;
- в) гибкие;
- г) скользящие;
- д) единые.

11. Из цен на товары, реализуемые на рынке продолжительное время, выделяют цены:

- а) твердые;
- б) подвижные;
- в) падающие;
- г) гибкие;
- д) скользящие.

12. Оптовая цена производителя:

- а) содержит налог на добавленную стоимость;
- б) включает оптовую наценку;
- в) является ценой, по которой он реализует продукцию;
- г) служит для учета произведенной продукции в денежных единицах;
- д) содержит только себестоимость и прибыль.

12. Что из перечисленного ниже является структурным элементом доходной части розничной цены?

- а) прибыль;
- б) розничная наценка;
- в) налог на добавленную стоимость;
- г) акциз;
- д) оптовая наценка.

13. Что из перечисленного ниже является структурным элементом оптовой цены производителя?

- а) прибыль;
- б) оптовая наценка;
- в) налог на добавленную стоимость;
- г) розничная наценка;
- д) себестоимость.

14. В себестоимость продукции включаются следующие затраты:

- а) расходы на рекламу продукции;
- б) оплата курсов повышения квалификации мастеров;
- в) аудит по распоряжению вышестоящей организации;
- г) штраф за загрязнение предприятием окружающей среды;
- д) расходы на ремонт цеха.

15. На какие группы товаров и виды сырья из перечисленных ниже в настоящее время накладываются акцизы:

- а) табачные изделия
- б) природный газ;
- в) нефть;
- г) ювелирные изделия;
- д) мотоциклы.

16. Укажите направления современной акцизной политики РФ из следующих:

- а) расширение круга подакцизных товаров;
- б) снижение размера акцизных ставок;
- в) увеличение размера акцизных ставок;
- г) переход от специфических акцизных ставок к адвалорным;
- д) сохранение специфических акцизных ставок;

17. В настоящее время акциз накладывается на цену с помощью следующих ставок:

- а) сложной;
- б) комбинированной;
- в) специфической;
- г) адвалорной;
- д) процентной.

18. Какие из перечисленных видов товаров в настоящее время облагаются льготной ставкой НДС:

- а) продукты питания;
- б) канцтовары;
- в) книги;
- г) газеты, журналы;
- д) мебель.

19. Выберите правильный порядок формирования розничной цены:

- а) оптовая цена производителя + оптовая наценка + розничная наценка;
- б) оптовая цена производителя + НДС производителя + оптовая наценка + розничная наценка;
- в) оптовая цена производителя + НДС производителя + оптовая наценка + НДС посредника + розничная наценка;
- г) оптовая цена производителя + НДС производителя + оптовая наценка + НДС посредника + розничная наценка + НДС розничной торговли;
- д) отпускная цена производителя + оптовая наценка + розничная наценка.

20. Структура оптовой наценки включает:

- а) НДС предприятия оптовой торговли;
- б) цену, по которой оптовик приобрел продукцию у производителя;
- в) прибыль предприятия оптовой торговли;

- г) НДС производителя;
- д) акциз.

### **Примерное содержание теста № 2 по всему курсу**

#### **1. Укажите правильный порядок формирования отпускной цены производителя:**

- а) оптовая цена производителя + косвенные налоги;
- б) себестоимость + прибыль + косвенные налоги + отпускная наценка;
- в) оптовая цена производителя + оптовая наценка + косвенные налоги;
- г) себестоимость + прибыль + косвенные налоги;
- д) оптовая цена производителя + оптовая наценка + отпускная наценка.

#### **2. При каких условиях из перечисленных ниже уменьшается предложение:**

- а) увеличение цены товара;
- б) снижение затрат на производство товара;
- в) уменьшение цены товара-заменителя;
- г) ожидание повышения доходов покупателей;
- д) уменьшение количества продавцов.

#### **3. Какие факторы из перечисленных ниже увеличивают спрос на товар:**

- а) увеличение доходов покупателей;
- б) увеличение себестоимости товара;
- в) увеличение цены дополняющего товара;
- г) снижение предложения;
- д) рост цены товара.
- д) формирование цен под действием спроса-предложения.

#### **4. Увеличение цены дополняющих товаров**

- а) увеличивает спрос основных;
- б) не изменяет спрос основных;
- в) уменьшает спрос товаров-заменителей;
- г) уменьшает спрос основных;
- д) увеличивает спрос товаров-заменителей.

#### **5. Эластичный спрос имеет место в случаях, когда**

- а) изменение цены не влияет на спрос товара;
- б) увеличение цены резко уменьшает спрос;
- в) уменьшение цены незначительно увеличивает спрос;
- г) уменьшение цены резко увеличивает спрос;
- д) спрос на товар изменяется при постоянной цене.

#### **6. К внутренним факторам, влияющим на уровень цен, относятся:**

- а) потребители;
- б) государственное регулирование цен;
- в) тактика предприятия по ценообразованию;
- г) установление предприятием системы скидок;
- д) издержки при производстве продукции.

#### **7. Ценовая стратегия «снятие сливок» связана:**

- а) с проникновением предприятия на рынок;
- б) с реализацией нового, эксклюзивного товара;
- в) с дифференциацией цен по времени;
- г) с дифференциацией цен по месту;
- д) с быстрым высвобождением денежных средств, заложенных в товаре.

#### **8. Тактика проникновения на рынок связана со стратегией:**

- а) высоких цен;
- б) средних цен;
- в) низких цен;
- г) свободных цен;

д) дифференцированных цен.

**9. Тактика быстрого возмещения затрат используется в следующих случаях:**

- а) проводится внесезонная распродажа;
- б) предприятие выпускает на рынок эксклюзивный товар;
- в) предприятие переходит на новый вид продукции;
- г) при открытии новой торговой точки;
- д) на монопольном рынке.

**10. При какой конкурентной структуре рынка ограничено использование метода определения цены на основе цены конкурентов?**

- а) на рынке чистой конкуренции;
- б) на олигополистическом рынке;
- с) на рынке монополистической конкуренции;
- д) на монополистическом рынке;
- е) нет верного ответа.

**11. Какая структура рынка позволяет производителю ослабить ценовое соперничество?**

- а) рынок монополистической конкуренции;
- б) рынок чистой конкуренции;
- с) рынок покупателя;
- д) мировой рынок.

**12. Под монополистической конкуренцией понимают такую структуру рынка, при которой:**

- а) группа взаимодополняемых товаров производится большим числом независимых друг от друга производителей;
- б) группа взаимодополняемых товаров производится небольшим числом независимых друг от друга производителей;
- с) группа взаимозаменяемых товаров производится большим числом независимых друг от друга производителей;
- д) все товары производятся в условиях конкуренции;
- е) нет верного ответа.

**13. Олигополия - это такая рыночная структура, при которой:**

- а) в отрасли имеется незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия;
- б) товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много покупателей;
- с) товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель;
- д) в отрасли один продавец и несколько покупателей, товар однороден;
- е) нет верного ответа.

**14. В группу условий совершенной конкуренции не входит условие:**

- а) имеется много продавцов и покупателей, и каждому продавцу принадлежит лишь малая доля всего объема этого товара;
- б) товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателей;
- с) информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна;
- д) отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль и нет препятствий для выхода из отрасли;
- е) нет верного ответа.

**15. К предпосылкам лидерства доминирующей фирмы относят:**

- а) преимущество в издержках;
- а) постепенное повышение низкой цены введения на рынок нового продукта;
- б) постоянное поддержание ценового лидерства;
- с) регулярное снижение и повышение цены;
- д) пульсирующий характер изменения цены;
- е) все ответы верны.

**16. К стратегиям конкурентного ценообразования относятся:**

- a) ценовое лидерство;
- b) стратегия скидок;
- c) ценовая война;
- d) льготное ценообразование;
- e) следование за ценой;
- f) все ответы верны.

**17. Ценообразование на побочные продукты является:**

- a) стратегией цен на товары, связанные с точки зрения спроса;
- b) стратегией цен на товары в рамках одной ассортиментной группы;
- c) стратегией цен на товары, связанные с точки зрения затрат;
- d) нет верного ответа.

**18. Стратегия гибких цен используется чаще всего продавцами:**

- a) кондитерских изделий;
- b) ювелирных изделий;
- c) сложного промышленного оборудования;
- d) обуви;
- e) антиквариата;
- f) все ответы верны.

**19. Ограничение диапазона цен связано:**

- a) с льготным ценообразованием;
- b) стратегией гибких цен;
- c) ценовыми линиями;
- d) географическим фактором;
- e) нет верного ответа.

**20. Структура оптовой наценки включает:**

- a) НДС предприятия оптовой торговли;
- b) цену, по которой оптовик приобрел продукцию у производителя;
- c) прибыль предприятия оптовой торговли;
- d) НДС производителя;
- e) акциз.

**Б) Критерии оценивания компетенций (результатов) теста**

<b>Критерии оценки</b>	<b>Описание шкалы оценивания</b>
Критерием оценки являются правильные ответы на поставленные вопросы	-«отлично» - процент правильных ответов 80-100%; -«хорошо» - процент правильных ответов 65-79,9%; -«удовлетворительно» - процент правильных ответов 50-64.9%; -«неудовлетворительно» - процент правильных ответов менее 50%.

**11.3.3 Доклады**

**А) Темы докладов**

1. Основные теории цены – затратная и ценностная.
2. Сущность и основные черты затратного ценообразования.
3. Предпосылки и необходимость перехода к свободным ценам в РФ.
4. Условия бескризисного перехода к свободным ценам.
5. Три условных этапа ценообразования в России.
6. Основные факторы формирования цены в условиях рынка.



7. Устанавливаемые и регулируемые цены в рыночной экономике.
8. Понятие франко-цен.
9. Функции цены, характерные для рыночной экономики.
10. Особенности отдельных видов цен.

#### Б) Критерии оценивания компетенций (результатов) докладов

Критерии оценки	Описание шкалы оценивания
<p><b>Форма:</b>  обоснование актуальности и значимости темы доклада;  логически последовательное изложение материала;  наличие презентации.</p>	<p><b>Оценка «отлично»</b>  1) представленный материал полностью соответствует теме доклада;  2) высказываемые положения аргументированы и подкреплены примерами;  3) материал изложен логически последовательно;  4) при подготовке доклада использованы источники, расширяющие и углубляющие знания, полученные на лекции и из учебной литературы;  5) подготовлена презентация.</p> <p><b>Оценка «хорошо»</b>  1) представленный материал полностью соответствует теме доклада;  2) высказываемые положения аргументированы и подкреплены примерами;  3) материал изложен логически последовательно;  4) при подготовке доклада недостаточно использованы источники, расширяющие и углубляющие знания, полученные на лекции и из учебной литературы;  5) подготовлена презентация.</p> <p><b>Оценка «удовлетворительно»</b>  1) представленный материал полностью соответствует теме доклада;  2) высказываемые положения слабо аргументированы и не подкреплены примерами;  3) материал изложен логически последовательно;  4) при подготовке доклада не использованы источники, расширяющие и углубляющие знания, полученные на лекции и из учебной литературы;  5) не подготовлена презентация.</p> <p><b>Оценка «неудовлетворительно»</b>  1) представленный материал не соответствует заявленной теме доклада;  2) высказываемые положения плохо аргументированы и не подкреплены примерами;  3) в изложении материала нарушена логическая</p>
<p><b>Содержание:</b>  подобранный материал, должен раскрывать тему доклада;  наличие примеров и пояснений по рассматриваемым проблемам;  ответы на вопросы при обсуждении доклада.</p>	

	<p>последовательность, наблюдается фрагментарность;</p> <p>4) при подготовке доклада не использованы источники, расширяющие и углубляющие знания, полученные на лекции и из учебной литературы;</p> <p>5) не подготовлена презентация.</p>
--	--

### 11.3.4 Примерные разноуровневые задачи

#### А) Задачи

1. Определить прибыль предприятий оптовой и розничной торговли при реализации 1000 единиц товара при следующих данных: удельная себестоимость продукции равна 120 руб., рентабельность ее изготовления – 20%, ставка акциза – 15%, ставка НДС (для всех субъектов) – 18%, оптовая и розничная наценки – 12 и 16% соответственно.

2. Определить розничную цену пачки сигарет (20 шт.) при оптовой цене изготовителя, равной 12 руб., ставке НДС – 18%, двух оптовых наценках, равных 10 и 12%, и розничной – 15%, если акциз на данный товар накладывается следующим образом: 90 руб. за 1000 шт. сигарет плюс 8% от оптовой цены.

3. Определить выручку и прибыль предприятия розничной торговли, если партия товара объемом 200 шт. с удельной себестоимостью 150 руб., рентабельностью изготовления 16% и ставке акциза 20%, была направлена в розничную сеть через двух посредников, оптовая и розничная наценки которых составили соответственно 12 и 15%. Ставка НДС для всех субъектов равна 18%.

4. Какую сумму НДС уплатит производитель стали с одной тонны продукции при ее реализации, если для ее производства потребовалось 4 т железной руды, 12 т каменного угля, 5 т известняка. Оптовые цены руды, угля и известняка составляют 180 руб., 130 руб. и 40 руб. за 1 т соответственно. Доля затрат сырья в себестоимости стали – 0,4, рентабельность ее производства – 16%. Ставка НДС для всех видов сырья и продукции – 18%.

5. Определить розничную цену товара и величину НДС, уплачиваемую предприятием розничной торговли при объеме реализации 1000 шт., если удельная себестоимость продукции составила 150 руб., рентабельность ее изготовления – 15%, ставка акциза – 10%, оптовая и розничная наценки – 12 и 14% соответственно. Ставка НДС производителя равна 16%, предприятий оптовой и розничной торговли – 18%.

6. Найти структуру цены товара для предприятия оптовой торговли при следующих данных: себестоимость продукта – 50 руб., рентабельность его производства – 16%, ставки акциза и НДС (для всех субъектов) – 15 и 18% соответственно, оптовая и розничная наценки – 10 и 12%.

7. Определить структуру розничной цены изделия при следующих условиях: его себестоимость – 20 руб., рентабельность изготовления – 15%, оптовая и розничная наценки – 12 и 14% соответственно. Ставка акциза – 12%, ставки НДС для производителя, посредника и предприятия розничной торговли – 16, 17 и 18% соответственно.

8. Себестоимость продукта составляет 100 руб., рентабельность его производства – 20%, ставка акциза – 10%. Товар в количестве 300 шт. реализован посреднику, который с наценкой 10% пустил его в розничную торговлю. Определить сумму акциза, уплачиваемую изготовителем, и розничную цену товара, если ставка НДС для изготовителя равна 16%, для оптовика – 18%.

9. Розничная цена изделия равна 2000 руб., розничная наценка – 20%, ставка НДС – 18%. Определить сумму НДС, уплачиваемую в бюджет предприятием розничной торговли, и его прибыль при реализации 500 изделий.

10. Для изготовления бетона было приобретено по отпускным ценам: цемента – 10 т по 8200 руб./т, песка – 4 т по 1600 руб./т, воды – 2 куб. м по 200 руб./куб. м. Определить

прибыль, которую получит производитель бетона после его реализации, если доля указанных затрат в себестоимости бетона составляет 0,8, рентабельность его производства – 20%. Ставки НДС в ценах цемента и песка – 16%, в ценах воды и бетона – 18%.

11. При удельной себестоимости продукции 400 руб. и отпускной ее цене 737,5 руб. определить рентабельность ее изготовления, если ставки акциза и НДС составляют 25 и 18% соответственно.

12. Себестоимость бутылки водки емкостью 1 л и крепостью 40% составляет 40 руб. Определить ее розничную цену и размер прибыли в ней, если рентабельность производства данной продукции составляет 30%, а акциз на нее накладывается из расчета 196 руб. за 1 л этилового спирта, содержащегося в продукте. Оптовая и розничная наценки равны 15 и 25% соответственно, ставка НДС для всех субъектов – 18%.

13. Какие суммы налогов уплатят в бюджет производитель, посредник и предприятие розничной торговли, если отпускная цена производителя изделия равна 150 руб., оптовая и розничная наценки – 12 и 14% соответственно, ставки НДС – 15, 16, 18% соответственно, ставка акциза – 15%. Объем партии товара составляет 500 шт.

14. Оптовик приобрел у производителя 200 т продукции по цене 12 руб./кг. Транспортные расходы с 1 т груза составили: погрузка – 20 руб., перевозка – 30 руб., выгрузка – 10 руб. Определить прибыль оптовика, реализовавшего товар с наценкой 15% при ставке НДС, равной для всех субъектов 18%.

15. Методом балльных оценок, определить нижний и верхний пределы цены пары обуви, если цена базового образца при рентабельности изготовления 24% равна 3200 руб., а себестоимость и рентабельность новой на 5 и 7% соответственно больше. Базовое изделие оценено в 24 балла, новое - в 38 баллов.

16. Себестоимость электродвигателя мощностью 500 квт составляет 25 тыс. руб. Используя метод удельной цены найти верхний предел отпускной цены аналогичного двигателя мощностью 650 квт при рентабельности его изготовления 20% и ставке НДС 18%.

17. Определить розничную цену бутылки водки “Полтинник” емкостью 1 л и крепостью 50%, рассчитанной методом удельной цены, если за базовый образец взята водка “Монастырский орден” крепостью 40%, себестоимость которой составляет 60руб. Ставка акциза - 200 руб. за 1 л спирта, содержащегося в напитке, НДС - 18%. Рентабельность изготовления нового изделия 20%.

18. Себестоимость узла очистки спирта производительностью 100 л в час составляет 50 тыс. руб., рентабельность его изготовления - 12%. С помощью метода удельной цены определить, на сколько верхний предел отпускной цены аналогичного узла очистки спирта производительностью 180 л в час будет больше нижнего, если его себестоимость выше, чем базового образца на 10%, а рентабельность - на 5%. Ставка НДС для обоих изделий - 18%.

19. Оптовая цена насоса с двигателем мощностью 375 квт при рентабельности его изготовления 18% составляет 42 тыс. руб. После модернизации насоса мощность его двигателя увеличилась на 40%, себестоимость - на 12%, а рентабельность снизилась на 3%. Применяя метод удельной цены, определить нижний и верхний пределы отпускной цены усовершенствованного насоса при ставке НДС, равной 18%.

20. С применением метода балльных оценок определить нижний и верхний пределы отпускной цены нового костюма, если за базовый принят костюм, себестоимость которого составила 2000 руб. при рентабельности его изготовления – 20%. Оценка свойств базового и нового изделий в баллах следующая: удобство 31 и 35, износостойкость 14 и 12, прочность 33 и 35, дизайн 5 и 8, комфортность 17 и 25 соответственно. Себестоимость нового изделия на 20% больше, рентабельность его изготовления – на 3% меньше. Ставки НДС для обоих изделий - 18%.

21. При цене изделия 100 руб. объем его спроса составляет 1000 шт., предложения – 2000 шт. Уменьшение цены изделия на 5% увеличивает объем спроса на 10% и снижает объем предложения на 6%. Определить коэффициенты эластичности спроса и предложения данного товара по цене.

22. Шкала спроса товара выглядит следующим образом (цена, руб. – кол-во продаж, шт.): 1000 – 400, 700 – 500, 450 – 650, 250 – 850, 150 – 1050, шкала предложения (цена, руб. – кол-во предложенного товара, шт.): 200 – 150, 400 – 500, 550 – 700, 800 – 900. После того, как конкуренты выбросили на рынок товар-заменитель, спрос на основной товар при прежних цене и предложении уменьшился и составил соответственно 150, 200, 300, 400, 550 шт. Определить коэффициент эластичности предложения по найденным графически координатам равновесных точек.

23. Шкалы спроса двух товаров (А и В) выглядят следующим образом (цена, руб. – кол-во продаж, шт.): товар А = 1000 – 200, 800 – 250, 600 – 300, 400 – 500, 200 – 600; товар В = 700 – 100, 600 – 250, 500 – 500, 450 – 850, 400 – 1150. Показать графически (с помощью кривых спроса), у какого товара эластичность спроса по цене в диапазоне цен 500-600 руб. выше.

24. Шкала спроса товара выглядит следующим образом (цена, руб. – кол-во продаж, шт.): 1000 – 400, 700 – 500, 450 – 650, 250 – 850, 150 – 1050, шкала предложения (цена, руб. – кол-во предложенного товара, шт.): 200 – 150, 400 – 500, 550 – 700, 800 – 900. Определить равновесную цену и соответствующую ей выручку.

25. Шкала спроса товара выглядит следующим образом (цена, руб. – кол-во продаж, шт.): 1000 – 400, 700 – 500, 450 – 650, 250 – 850, 150 – 1050, шкала предложения (цена, руб. – кол-во предложенного товара, шт.): 200 – 150, 400 – 500, 550 – 700, 800 – 900. Определить выручку в диапазоне цен, равном (– 50% – +50%) от равновесной цены.

#### **Б) Критерии оценивания компетенций (результатов) решения задач**

<b>Критерии оценки</b>	<b>Описание шкалы оценивания</b>
<p><b>Знание основных показателей, характеризующих состояние и использование ресурсов и капитала предприятия, формирование расходов и доходов:</b></p> <p>- знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы).</p> <p><b>Применение алгоритмов для решения задач:</b></p> <p>- умение правильно использовать алгоритмы расчета показателей для решения задач;</p> <p><b>Способность делать обобщающие выводы:</b></p> <p>- умение сделать вывод по результатам решения задач</p>	<p><b>Оценка «отлично»</b> ставится, если студент обосновывает подходы к решению, правильно решает не менее 5 задач.</p> <p><b>Оценка «хорошо»</b> ставится, если студент обосновывает подходы к решению, правильно решает не менее 4 задач.</p> <p><b>Оценка «удовлетворительно»</b> ставится, если студент обосновывает подходы к решению, правильно решает не менее 3 задач.</p> <p><b>Оценка «неудовлетворительно»</b> ставится, если студент не может обосновать решения задач, не знает алгоритмов расчета показателей, которыми необходимо руководствоваться для решения, не способен правильно решить 3 задачи.</p>

#### **11.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.**

Все задания, используемые для контроля компетенций условно можно разделить на две группы:

- 1) задания, которые в силу своих особенностей могут быть реализованы только в процессе обучения (устный опрос, доклад, реферат);
- 2) задания, которые дополняют теоретические вопросы экзамена.

Выполнение заданий первого типа является необходимым для формирования и контроля ряда умений и навыков. Поэтому, в случае невыполнения заданий в процессе

обучения, их необходимо «отработать» до экзамена. Вид заданий, которые необходимо выполнить для ликвидации задолженности определяется в индивидуальном порядке, с учетом причин невыполнения.

В случае невыполнения доклада, реферата студенту необходимо принести письменный текст сообщения, который должен быть оценен преподавателем.

Отсутствие выполненных тестов по темам курса должно быть выполнено в любое удобное для студента время по согласованию с преподавателем и оценено.

При невыполнении заданий контрольной работы повторно она не пересдается. Дополнительно преподаватель может заменить задание на аналогичное, позволяющее оценить степень сформированности у студента навыков владения образовательными компетенциями.

Процедура экзамена. Устный экзамен проводится по билетам. Каждый билет содержит два теоретических вопроса и одно практическое задание. На подготовку дается 30 минут.

#### 11.4.1 Процедура оценивания знаний студента в течении семестра:

Для оценки успеваемости студентов по учебному курсу применяется бально-рейтинговая система оценки студента.

Промежуточная аттестация (зачет или экзамен) по дисциплине в соответствии с бально-рейтинговой системой не проводится в виде отдельного учебного мероприятия, а суммирует результаты студента по всем аттестационным показателям на момент завершения изучения дисциплины.

Основными показателями для контроля уровня учебных достижений студентов являются посещаемость студента (ПС), работа в семестре (РС), рубежный контроль (РК), семестровый контроль в сессию (СК).

Возможные значения баллов за семестр по каждому показателю определяются таблицей 1.

Таблица 1.

ПС	РС	РК	СК	Итог
0; 0,5; 1; 1,5; 2	0; 0,5; 1; 1,5; 2	0; 1; 2; 3	0; 3; 4; 5	От 0 до 12

Балл за посещаемость определяется в соответствии с таблицей 2.

Таблица 2.

ПС%	Балл
менее 50%	0
более 50% до 65%	0,5
более 65% до 80%	1
более 80% до 90%	1,5
более 90%	2

где

$$ПС\% = \frac{\text{кол} - \text{во фактически посещенных занятий}}{\text{кол} - \text{во обязательных для данного студента занятий}} \cdot 100\%$$

Если студент пропустил занятие по уважительной причине (болезнь и т.п.), то количество обязательных занятий для него уменьшается.

Балл за работу в семестре РС выставляется преподавателям, исходя из оценок в журнале и других показателей работы студента (таблица 3).

Таблица 3.

<b>Баллы</b>	<b>Условия</b>
0	Нет оценок;
0,5	Средняя оценка от 2 до 2,9
1	Средняя оценка от 3 до 3,5
1,5	Средняя оценка от 3,6 до 4,4
2	Среднее арифметическое от 4,5 до 5

Формула расчета: складываются все полученные оценки в семестре, сумма делится на количество оценок.

Рубежный контроль может проводится в следующих формах: проверочная контрольная работа; тест; коллоквиум, обобщающий семинар, в устной форме (опрос) и др. Студентам, не участвующим в рубежном контроле по уважительной причине, сроки прохождения рубежного контроля могут быть продлены. Результаты рубежного контроля фиксируются в ведомости по четырехбалльной шкале (2,3,4,5). И переводится в баллы в соответствии с таблицей 4.

Таблица 4.

<b>Баллы</b>	<b>Оценка</b>
0	Не явился
0	неудовлетворительно
1	удовлетворительно
2	хорошо
3	отлично

Семестровый (итоговый) контроль (СК) проводится в обычном порядке (таблица 5).

Таблица 5.

<b>Баллы</b>	<b>Оценка</b>
0	Не явился без уважительной причины
0	неудовлетворительно
3	удовлетворительно
4	хорошо
5	отлично

Пересчет набранных за семестр баллов в четырехбалльную оценку осуществляется в соответствии с таблицей 6.

Таблица 6.

<b>Баллы за семестр</b>	<b>Оценка</b>
менее 5	неудовлетворительно
от 5 до 7,5	удовлетворительно
от 8 до 10,0	хорошо
от 10,5 и более	отлично

## **12. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

### **Нормативно-правовые акты:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.1998 № 146 ФЗ (в редакции последующих законов), часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в редакции последующих законов).

### **Основная литература:**

1. Ефимова С.А., Плотников А.В. Цены и ценообразование. – М.: Омега-Л, 2012 – 190 с.

2. Лев М.Ю. Цены и ценообразование: учебник / Лев М.Ю.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 382 с. - <http://www.iprbookshop.ru/>

3. Шуляк П.Н. Ценообразование: учебное пособие / Шуляк П.Н.— М.: Дашков и К, 2014. - 193 с. - <http://www.iprbookshop.ru/>

### **Дополнительная литература:**

4. Базданикин А.С. Цены и ценообразование. - М.: Юрайт-Издат, 2008. – 332 с.

5. Герасименко В.В. Ценообразование: учебное пособие.—М.: Инфра-М, 2008. – 422 с.

6. Магомедов М.Д. Ценообразование: учебник. - М.: Дашков и К, 2012. - 254 с. - <http://www.iprbookshop.ru>.

7. Цены и ценообразование: Учебник для ВУЗов / Под ред. В.Е.Есипова. – СПб: Питер, 2008. – 480 с.

## **13. Перечень ресурсов информационно – телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. Министерство финансов [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)

2. Федеральная налоговая служба (ФНС) <http://www.nalog.ru>

3. Клерк.ру <http://www.klerk.ru>

4. Электронно-библиотечная система ЭБС IPRbooks - <http://iprbookshop.ru>

## **14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся предусматривается использование активных и интерактивных форм проведения занятий (в виде тренингов, деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций) в сочетании с внеаудиторной работой. Во время практических занятий и самостоятельной подготовки обучающимся обеспечивается доступ к сети Интернет.

Для решения поставленных задач студентам рекомендуются для изучения и анализа учебники, учебные пособия, публикации, раскрывающие содержание основных положений дисциплины, а также перечень нормативно-правовых и ведомственных актов по изучаемой проблематике.

Результаты самостоятельной работы обсуждаются на практических занятиях.

Очень важно, чтобы студенты, прослушав курс лекций, внимательно изучили как рекомендуемые нормативные правовые акты, так учебную литературу и материалы периодической печати по изучаемым вопросам.

При выполнении самостоятельной работы студенты могут обращаться к учебной, справочной литературе и научным публикациям. Проверка выполнения заданий осуществляется как на практических занятиях с помощью докладов и устных выступлений студентов и их коллективного обсуждения, так и с помощью письменных самостоятельных (контрольных) работ. В процессе подготовки к занятиям по темам студент может составить кроссворд по всему изучаемому материалу и 10 тестовых заданий.

Для развития и совершенствования коммуникативных способностей студентов организуются специальные учебные занятия в виде тренингов, ролевых и деловых игр, при подготовке к которым студенты заранее распределяются по группам, каждая из которых решает конкретную задачу в рамках общей обсуждаемой или решаемой проблемы.

Одним из видов самостоятельной работы студентов является написание творческой работы по заданной либо согласованной с преподавателем теме. Творческая работа осуществляется в рамках предлагаемой примерной сквозной тематики рефератов и курсовых работ и посвящается какой-либо значимой проблеме по изучаемой дисциплине. Творческая работа нацелена на раскрытие аналитических способностей студента.

В качестве оценочных средств на протяжении семестра используются тестирование, контрольные работы студентов, творческая работа (реферат), экзамен.

Главной особенностью итогового испытания является то, что оценка за итоговое испытание составляет часть общей оценки за работу студента в течение семестра.

#### **15. Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

1. Поисковая система нормативных правовых актов Гарант – [www.garant.ru](http://www.garant.ru)
2. Поисковая система нормативных правовых актов Консультант Плюс – [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

#### **16. Описание материально – технической базы, необходимой для осуществления образовательной деятельности**

При проведении лекционных и семинарских занятий в качестве дополнительного материально-технического обеспечения могут использоваться:

1. Компьютер Celeron D-310 (раб. место)
2. Проектор Epson X11
3. Экран на штативе Classic Libra 150x150
4. Наглядные пособия (схемы, таблицы, графики)
5. Информационные стенды.

#### **17. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Для обеспечения образования инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается адаптированная образовательная программа, индивидуальный учебный план с учетом особенностей их психофизического развития и состояния здоровья, в частности применяется индивидуальный подход к освоению дисциплины, индивидуальные задания: рефераты, письменные работы и, наоборот, только устные ответы и диалоги, индивидуальные консультации, использование диктофона и других записывающих средств для воспроизведения лекционного и семинарского материала.

В целях обеспечения обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья библиотека комплектует фонд основной учебной литературой, адаптированной к ограничению их здоровья, предоставляет возможность удаленного использования электронных образовательных ресурсов, доступ к которым организован в ЯФ МФЮА. В библиотеке проводятся индивидуальные консультации для данной категории пользователей, оказывается помощь в регистрации и использовании сетевых и локальных электронных образовательных ресурсов, предоставляются места в читальных залах, оборудованные программами не визуального доступа к информации, экранными увеличителями и техническими средствами усиления остаточного зрения.

Обучающимся предоставляются следующие услуги:

- выдача литературы в отделах обслуживания;



- индивидуальное чтение плоскочечатной литературы чтецом;
- консультации для незрячих пользователей по работе на компьютере с брайлевским дисплеем, по работе в сети Интернет;
- предоставление незрячим пользователям возможностей самостоятельной работы на компьютере с использованием адаптивных технологий.

