

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Серяков Владимир Дмитриевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 18.03.2024 11:43:20  
Уникальный программный идентификатор:  
a8a5e969b08c5e57b011bba6b38ed24f6da2f41a

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Кафедра экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ

Ректор



В.Д. Серяков

«25» августа 2023 г.

**Рабочая программа учебной дисциплины (модуля)**

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

(наименование учебной дисциплины (модуля))

**38.03.01 Экономика**

(код и направление подготовки/специальности)

направленность (профиль): финансы и кредит

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Формы обучения: очная, очно-заочная, заочная

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля)  
рассмотрена и утверждена на заседании кафедры  
«22» августа 2023 г., протокол № 1

Заведующий кафедрой экономики и менеджмента

/к.э.н., Полянский Д.С./  
(подпись, учёная степень, учёное звание, ФИО)

Москва 2023

## **1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).**

Учебная дисциплина «Ценообразование» изучается обучающимися, осваивающими образовательную программу «Финансы и кредит», в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденным Приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12.08.2020 № 954 (ФГОС ВО 3++).

**Цели освоения дисциплины:** формирование у студентов системы знаний об общих основах ценовой политики и ценовой стратегии, роли цены в современной рыночной экономике, изучение методологии и методики рыночного ценообразования, методологических особенностей ценообразования в России, изучение состава и структуры цен, особенностей формирования и регулирования цен в отдельных отраслях народного хозяйства.

### **Задачи дисциплины:**

-формирование у студентов понимания необходимости использования знаний о сущности, составе и структуре цены – одной из важнейших экономических категорий, о системе цен, их видах;

-вооружение студентов знаниями методических вопросов формирования цен на основных товарных рынках, государственной политики в области ценообразования и значения их при решении задач в профессиональной деятельности;

-ознакомление студентов с особенностями ценовой политики и стратегии фирм на внутреннем и внешнем рынке.

Изучение учебной дисциплины направлено на подготовку обучающихся к осуществлению деятельности по предоставлению услуг на рынке ценных бумаг и производных финансовых инструментов, финансовому консультированию, управлению рисками организации в соответствии с профессиональными стандартами:

«Специалист рынка ценных бумаг», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 23 марта 2015 г. N 184н и выполнению обобщенной трудовой функции: брокерская деятельность (код А); трудовой функции: финансовое консультирование (код А/03.6); обобщенной трудовой функции: дилерская деятельность (код В); трудовой функции: анализ состояния рынка ценных бумаг, рынка производных финансовых инструментов (код В/02.6);

«Специалист по финансовому консультированию», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 марта 2015 г. №167н и выполнению обобщенной трудовой функции: консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг (код А); трудовой функции: мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков (код А/01.6); трудовой функции: подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов (код А/02.6);

«Специалист по управлению рисками» утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты РФ 30 августа 2018 г. №564н и выполнению обобщенной трудовой функции: разработка отдельных функциональных направлений управления рисками (код В); трудовой функции: выработка мероприятий по воздействию на риск в разрезе отдельных видов и их экономическая оценка (код В/01.6); трудовой функции: оказание методической помощи и поддержка процесса управления рисками для ответственных за риск сотрудников организации - владельцев риска (код В/03.6).

## **2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.**

В результате изучения дисциплины обучающиеся должны овладеть следующими компетенциями:

**ПК-2** - Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления

платежеспособного спроса.

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		Код результата обучения
ПК-2 Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса.	Знать	Теоретические основы ценообразования в рыночных условиях;	ПК-2– 3.1
		Методы ценообразования в различных отраслях экономики, а также принципы, факторы и методы формирования цен и проведения ценовой политики;	ПК-2 – 3.2
	Уметь	Правильно выбирать цели, методы и стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков;	ПК-2– У.1
		Использовать современные пакеты прикладных программ для выбора стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий.	ПК-2– У.2
	Владеть	Навыками самостоятельного проведения исследований в ценообразовании с использованием современных методов;	ПК-2– В.1
		Навыками проведения расчетов и анализа состояния и развития конъюнктуры мирового финансового рынка с использованием пакетов прикладных программ для выбора стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков.	ПК-2 – В.2

### 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Б1.В.ДЭ.01.01 «Ценообразование» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 учебного плана, изучается студентами третьего курса в пятом семестре очной формы обучения (полный срок обучения).

#### 3.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Освоение дисциплины основывается на знаниях, умениях и навыках, приобретенных при изучении дисциплин: «Математика», «Правоведение», «Информационные технологии в профессиональной сфере», «Финансовый менеджмент», «Деньги, кредит, банки».

#### 3.2. Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Дисциплина «Ценообразование» является предшествующей для изучения таких дисциплин как: «Корпоративные финансы», «Маркетинг», «Рынок ценных бумаг и биржевое дело», «Финансовая среда предпринимательства и финансовые риски», «Государственные финансы», а также для прохождения технологической практики, а также для выполнения и защиты выпускной квалификационной работы.

### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачётные единицы (144 часа).  
Дисциплина предполагает изучение 10 тем.

№	Форма обучения	семестр	Общая трудоемкость		В том числе контактная работа с преподавателем				сам. работа	вид контроля
			в з.е.	в часах	всего	лекции	семинары, ПЗ	кур.раб/контр. раб		
1	Очная	5	4	144	72	32	40		72	Зачет с

									оценкой (4 часа)	
2	Очно-заочная	5	4	144	52	22	30		92	Зачет с оценкой (4 часа)
3	Заочная	6	3	108	14	6	8		94	
		7	1	36					32	Зачет с оценкой (4 часа)

### Очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	В том числе по видам учебных занятий				контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
		всего	занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
<b>5 семестр</b>								
Тема 1. Цена как экономическая категория.	12	4	2	2			8	ПК-2-3.1
Тема 2. Система цен в рыночной экономике.	12	4	2	2			8	ПК-2-3.1
Тема 3. Методология ценообразования	14	8	4	4			6	ПК-2-3.1
Тема 4. Государственное регулирование цен	14	8	4	4			6	ПК-2-3.1 ПК-2-3.2
Тема 5. Отражение затрат в цене.	14	8	4	4			6	ПК-2-У.1 ПК-2-У.2
Тема 6. Прибыль в составе цены.	14	8	4	4			6	ПК-2-3.1 ПК-2-У.1
Тема 7. Косвенные налоги и посреднические надбавки в составе цены	14	8	4	4			6	ПК-2-3.2 ПК-2-У.2
Тема 8. Методы ценообразования.	14	8	4	4			6	ПК-2-У.1 ПК-2-У.2
Тема 9. Ценовая политика и стратегии Ценообразования.	14	6	2	4			8	ПК-2-У.1 ПК-2-В.2
Тема 10. Особенности ценообразования на продукцию отдельных отраслей и сфер экономики.	12	6	2	4			6	ПК-2-У.1 ПК-2-В.1
<b>Зачет с оценкой</b>	<b>10</b>						<b>4</b>	<b>6</b>
<b>Итого за семестр</b>	<b>144</b>	<b>68</b>	<b>32</b>	<b>36</b>			<b>4</b>	<b>72</b>

### Очно-заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	В том числе по видам учебных занятий				контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
		всего	занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			

5 семестр								
Тема 1. Цена как экономическая категория.	12	4	2	2			8	ПК-2-3.1
Тема 2. Система цен в рыночной экономике.	12	4	2	2			8	ПК-2-3.1
Тема 3. Методология ценообразования	14	8	4	4			6	ПК-2-3.1
Тема 4. Государственное регулирование цен	14	4	2	2			10	ПК-2-3.1 ПК-2-3.2
Тема 5. Отражение затрат в цене.	14	4	2	2			10	ПК-2-У.1 ПК-2-У.2
Тема 6. Прибыль в составе цены.	14	4	2	2			10	ПК-2-3.1 ПК-2-У.1
Тема 7. Косвенные налоги и посреднические надбавки в составе цены	14	4	2	2			10	ПК-2-3.2 ПК-2-У.2
Тема 8. Методы ценообразования.	14	4	2	2			10	ПК-2-У.1 ПК-2-У.2
Тема 9. Ценовая политика и стратегии Ценообразования.	14	6	2	4			8	ПК-2-У.1 ПК-2-В.2
Тема 10. Особенности ценообразования на продукцию отдельных отраслей и сфер экономики.	12	6	2	4			6	ПК-2-У.1 ПК-2-В.1
<b>Зачет с оценкой</b>	<b>10</b>						<b>4</b>	<b>6</b>
<b>Итого за семестр</b>	<b>144</b>	<b>48</b>	<b>22</b>	<b>26</b>			<b>4</b>	<b>92</b>

### Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	В том числе по видам учебных занятий				контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
		всего	занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
<b>6 семестр</b>								
Тема 1. Цена как экономическая категория.	108	14	6	8			94	ПК-2-3.1
Тема 2. Система цен в рыночной экономике.								ПК-2-3.1
Тема 3. Методология ценообразования								ПК-2-3.1
Тема 4. Государственное регулирование цен								ПК-2-3.1 ПК-2-3.2
Тема 5. Отражение затрат в цене.								ПК-2-У.1 ПК-2-У.2
Тема 6. Прибыль в составе цены.								ПК-2-3.1 ПК-2-У.1
Тема 7. Косвенные налоги и посреднические надбавки в составе цены								ПК-2-3.2 ПК-2-У.2
Тема 8. Методы ценообразования.								ПК-2-У.1 ПК-2-У.2
Тема 9. Ценовая политика и стратегии Ценообразования.								ПК-2-У.1 ПК-2-В.2
Тема 10. Особенности ценообразования на продукцию отдельных отраслей и сфер экономики.								ПК-2-У.1 ПК-2-В.1
<b>Всего в семестре</b>	<b>108</b>	<b>14</b>	<b>6</b>	<b>8</b>			<b>94</b>	
<b>7 семестр</b>								
<b>Зачет с оценкой</b>	<b>36</b>						<b>4</b>	<b>32</b>
<b>Всего в семестре</b>	<b>36</b>						<b>4</b>	<b>32</b>
<b>Итого</b>	<b>144</b>	<b>14</b>	<b>6</b>	<b>8</b>			<b>4</b>	<b>126</b>

## **5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ).**

### **Тема 1. Цена как экономическая категория**

Экономическая природа цены. Различные трактовки понятия цены. Теория трудовой стоимости. Теория факторов производства. Теория предельной полезности. Теория спроса и предложения. Эволюция теории цены.

Понятие функции цены: измерительная, перераспределительная, стимулирующая, сбалансирования спроса и предложения. Противоречивость конкретных функций цены. Взаимосвязь между отдельными функциями цен. Уровень цены и соответствие спроса и предложения. Цена как стихийный регулятор общественного производства. Цена равновесия. Эластичность спроса и перекрестная эластичность спроса от цен. Коэффициенты эластичности спроса и перекрестной эластичности. Цена в системе маркетинга. Наиболее общие задачи, решаемые посредством цен. Покрытие затрат и обеспечение прибыли для нормальной работы организаций. Учет в цене взаимозаменяемости и взаимодополняемости товаров, работ, услуг. Решение социальных и экологических проблем. Решение проблем, связанных с внешнеэкономической деятельностью.

### **Тема 2. Система цен в рыночной экономике.**

Понятие системы цен. Общая характеристика системы цен. Динамичность системы цен. Иерархическая структура системы цен. Основные элементы системы цен. Виды цен. Уровень цен. Структура цен. Динамика цен. Виды цен. Классификация цен в зависимости от различных признаков. Виды цен по характеру экономического оборота. Виды цен по этапам их формирования. Дифференциация цен по сроку их действия. Виды цен по территории их действия. Виды цен по степени свободы. Рыночные и регулируемые цены. Дифференциация цен в зависимости от условий поставки (франкирование цен). Биржевые и аукционные цены. Курс ценных бумаг как специфический вид цен; механизм образования и применения. Особенности ценообразования на рынке капиталов. Цены банковских продуктов. Валютные курсы как цена валюты. Сферы применения различных видов цен. Механизм их взаимодействия

### **Тема 3. Методология ценообразования.**

Понятие методологии ценообразования. Методика ценообразования. Модель цены. Система ценообразующих факторов. Макроэкономические факторы ценообразования. Факторы, влияющие на цены на микроэкономическом уровне. Характеристика основных правил ценообразования. Алгоритм, технология ценообразования. Нормативно-правовая база ценообразования. Изучение экономической конъюнктуры рынка. Технологическая последовательность процесса ценообразования.

Обоснование и определение цен. Формирование системы цен. Управление процессом ценообразования. Понятие и виды принципов и методов ценообразования

### **Тема 4. Государственное регулирование цен.**

Сущность государственного регулирования цен. Необходимость и возможность государственного регулирования цен. Конечная цель государственного регулирования цен. Классификация методов государственного регулирования цен. Прямые методы государственного регулирования цен. Виды стабилизации цен. Относительная стабилизация и контроль цен. Установление границ изменения цен. Способы контроля цен. Соглашения государственных органов с монополистами о ценах (контролируемая свобода). «Замораживание» цен, цель и последствия применения. Методы косвенного регулирования цен государством. Воздействие государства на отдельные элементы цены. Государственные дотации, субсидии и субвенции. Льготное кредитование. Система налогов в регулировании цен. Меры правительственного регулирования спроса и предложения, влияние на цены. Регламентация организационных форм торговли для

стабилизации цен. Масштабы и степень использования государственного регулирования цен в развитых странах и в России.

#### **Тема 5. Отражение затрат в цене.**

Себестоимость как основной элемент цены. Сущность себестоимости. Виды себестоимости, используемые в ценообразовании. Структура себестоимости. Классификация затрат, входящих в себестоимость продукции от различных признаков. Цеховая себестоимость. Производственная себестоимость. Полная (коммерческая) себестоимость и сокращенная себестоимость. Методы калькулирования себестоимости единицы продукции. Объект калькулирования. Калькуляционная единица. Особенности расчета затрат по конкретным статьям калькуляции. Методы распределения косвенных затрат. Методы планирования себестоимости для целей ценообразования.

#### **Тема 6. Прибыль в составе цены.**

Прибыль как экономическая категория. Прибыль в составе цены. Функции прибыли. Виды прибыли. Валовая и чистая прибыль. Значение валовой прибыли для ценообразования. Факторы, влияющие на величину прибыли: изменение отпускных цен; изменение себестоимости; изменение структуры и ассортимента продукции; учетная политика и налоговая политика организации. Планирование прибыли. Определение целевой прибыли для ценообразования. Рентабельность продукции. Дифференциация рентабельности. Расчет рентабельности конкретных видов продукции. Определение цен с помощью показателей рентабельности.

#### **Тема 7. Косвенные налоги и посреднические надбавки в составе цены.**

Косвенные налоги в составе цены. Налог на добавленную стоимость как ценообразующий элемент. Дифференциация налога на добавленную стоимость по группам товаров и по их функциональному назначению. Способ включения налога на добавленную стоимость в цены. Система возмещения налога на добавленную стоимость и ценообразование. Акциз как ценообразующий элемент. Способ включения акциза в цены. Сущность и виды посреднических надбавок. Снабженческо-сбытовые надбавки. Их назначение, структура и способ включения в цены. Торговые надбавки (скидки). Их роль и место в ценообразовании.

Способы включения торговых надбавок в цены товаров.

#### **Тема 8. Методы ценообразования.**

Система методов ценообразования. Условия, формирующие систему методов ценообразования; ее характерные черты. Отражение в методах ценообразования конкретных элементов цены. Методы ценообразования на различных стадиях жизненного цикла товара. Классификация методов ценообразования: причины и необходимость. Основные виды группировки методов ценообразования. Затратные методы определения цены; их разновидность, условия применения. Параметрические методы ценообразования; их разновидность, условия применения. Рыночные методы ценообразования. Методы потребительской оценки; их разновидности.

#### **Тема 9. Ценовая политика и стратегии ценообразования.**

Сущность политики цен организации. Виды ценовой политики. Факторы, влияющие на выбор политики цен. Цели ценовой политики организации и способы ее достижения. Организационные принципы и этапы разработки ценовой политики. Сущность ценовой политики. Ценовая политика и ценовые стратегии; область соподчиненности. Условия применения ценовых стратегий. Определение главной цели ценовых стратегий. Классификация ценовых стратегий. Стратегия нейтрального ценообразования. Стратегия агрессивного ценообразования. Стратегия конкурентного ценообразования. Виды рыночных ценовых стратегий. Технология разработки ценовых

стратегий. Необходимая информация для формирования ценовых стратегий. Сбалансирование интересов производителя и потребителя в ценовой стратегии. Связь методов определения цен и ценовых стратегий.

## **Тема 10. Особенности ценообразования на продукцию отдельных отраслей и сфер экономики.**

Ценообразование на продукцию топливно- энергетического комплекса. Ценообразование на продукцию агропромышленного комплекса. Ценообразование на жилищно-строительную продукцию. Внешнеторговые контрактные цены и мировые цены

### **5.1. Планы семинарских, практических, лабораторных занятий**

#### **Семинар по Теме 1. Цена как экономическая категория**

1. Дайте понятие цены. Сформулируйте экономическую сущность цены.
2. Какой экономический смысл вкладывают сторонники маржинальной теории цены?
3. Какие виды цен выделяют в зависимости от особенностей регулирования в сфере обращения?
4. Какие виды цен устанавливаются на товары, реализуемые на рынке относительно длительное время?
5. Укажите виды цен, обслуживающих внешнеторговый оборот.
6. В чем состоит взаимосвязь цен?
7. Каковы разновидности оптовых цен на промышленную и строительную продукцию?
8. Какова основная тенденция динамики цен?
9. Какие цели и задачи решает предприятие с помощью цены?
10. Охарактеризуйте сущность перераспределительной функции цены.

#### **Семинар по Теме 2. Система цен в рыночной экономике.**

1. Понятие системы цен. Общая характеристика системы цен.
2. Динамичность системы цен. Иерархическая структура системы цен. Основные элементы системы цен.
3. Виды цен. Уровень цен. Структура цен. Динамика цен. Виды цен. Классификация цен в зависимости от различных признаков. Виды цен по характеру экономического оборота. Виды цен по этапам их формирования.
4. Дифференциация цен по сроку их действия. Виды цен по территории их действия. Виды цен по степени свободы. Рыночные и регулируемые цены.
5. Дифференциация цен в зависимости от условий поставки (франкирование цен). Биржевые и аукционные цены. Курс ценных бумаг как специфический вид цен; механизм образования и применения.
6. Особенности ценообразования на рынке капиталов. Цены банковских продуктов. Валютные курсы как цена валюты.
7. Сферы применения различных видов цен. Механизм их взаимодействия.

#### **Семинар по Теме 3. Методология ценообразования.**

1. Понятие методологии ценообразования. Методика ценообразования. Модель цены. Система ценообразующих факторов. Макроэкономические факторы ценообразования.
2. Факторы, влияющие на цены на микроэкономическом уровне. Характеристика основных правил ценообразования. Алгоритм, технология ценообразования.
3. Нормативно-правовая база ценообразования. Изучение экономической конъюнктуры рынка. Технологическая последовательность процесса ценообразования.



4. Разработка концепции ценообразования. Обоснование и определение цен. Формирование системы цен. Управление процессом ценообразования.
5. Понятие и виды принципов и методов ценообразования.

#### **Семинар по Теме 4. Государственное регулирование цен.**

1. Сущность государственного регулирования цен. Необходимость и возможность государственного регулирования цен. Конечная цель государственного регулирования цен.
2. Классификация методов государственного регулирования цен. Прямые методы государственного регулирования цен. Виды стабилизации цен. Относительная стабилизация и контроль цен. Установление границ изменения цен.
3. Способы контроля цен. Соглашения государственных органов с монополистами о ценах (контролируемая свобода). «Замораживание» цен, цель и последствия применения.
4. Методы косвенного регулирования цен государством. Воздействие государства на отдельные элементы цены. Государственные дотации, субсидии и субвенции. Льготное кредитование. Система налогов в регулировании цен.
5. Меры правительственного регулирования спроса и предложения, влияние на цены. Регламентация организационных форм торговли для стабилизации цен.
6. Масштабы и степень использования государственного регулирования цен в развитых странах и в России.

#### **Семинар по Теме 5. Отражение затрат в цене.**

1. Себестоимость как основной элемент цены. Сущность себестоимости. Виды себестоимости, используемые в ценообразовании. Структура себестоимости.
2. Классификация затрат, входящих в себестоимость продукции от различных признаков. Цеховая себестоимость. Производственная себестоимость. Полная (коммерческая) себестоимость и сокращенная себестоимость.
3. Методы калькулирования себестоимости единицы продукции. Объект калькулирования. Калькуляционная единица.
4. Особенности расчета затрат по конкретным статьям калькуляции.
5. Методы распределения косвенных затрат.
6. Методы планирования себестоимости для целей ценообразования.

#### **Семинар по Теме 6. Прибыль в составе цены.**

1. Прибыль как экономическая категория. Прибыль в составе цены. Функции прибыли. Виды прибыли. Валовая и чистая прибыль. Значение валовой прибыли для ценообразования.
2. Факторы, влияющие на величину прибыли: изменение отпускных цен; изменение себестоимости; изменение структуры и ассортимента продукции; учетная политика и налоговая политика организации.
3. Планирование прибыли. Определение целевой прибыли для ценообразования. Рентабельность продукции. Дифференциация рентабельности.
4. Расчет рентабельности конкретных видов продукции. Определение цен с помощью показателей рентабельности.

#### **Семинар по Теме 7. Косвенные налоги и посреднические надбавки в составе цены.**

1. Косвенные налоги в составе цены. Налог на добавленную стоимость как ценообразующий элемент.
2. Дифференциация налога на добавленную стоимость по группам товаров и по их функциональному назначению.

3. Способ включения налога на добавленную стоимость в цены. Система возмещения налога на добавленную стоимость и ценообразование.
4. Акциз как ценообразующий элемент. Способ включения акциза в цены.
5. Сущность и виды посреднических надбавок. Снабженческо-сбытовые надбавки. Их назначение, структура и способ включения в цены.
6. Торговые надбавки (скидки). Их роль и место в ценообразовании. Способы включения торговых надбавок в цены товаров.

#### **Семинар по Теме 8. Методы ценообразования.**

1. Система методов ценообразования. Условия, формирующие систему методов ценообразования; ее характерные черты.
2. Отражение в методах ценообразования конкретных элементов цены.
3. Методы ценообразования на различных стадиях жизненного цикла товара. Классификация методов ценообразования: причины и необходимость.
4. Основные виды группировки методов ценообразования.
5. Затратные методы определения цены; их разновидность, условия применения.
6. Параметрические методы ценообразования; их разновидность, условия применения. Рыночные методы ценообразования.
7. Методы потребительской оценки; их разновидности.

#### **Семинар по Теме 9. Ценовая политика и стратегии ценообразования.**

1. Сущность политики цен организации. Виды ценовой политики. Факторы, влияющие на выбор политики цен.
2. Цели ценовой политики организации и способы ее достижения.
3. Организационные принципы и этапы разработки ценовой политики.
4. Сущность ценовой политики. Ценовая политика и ценовые стратегии; область соподчиненности.
5. Условия применения ценовых стратегий. Определение главной цели ценовых стратегий. Классификация ценовых стратегий.
6. Виды рыночных ценовых стратегий. Технология разработки ценовых стратегий. Необходимая информация для формирования ценовых стратегий.
7. Сбалансирование интересов производителя и потребителя в ценовой стратегии. Связь методов определения цен и ценовых стратегий.

#### **Семинар по Теме 10. Особенности ценообразования на продукцию отдельных отраслей и сфер экономики.**

1. Ценообразование на продукцию топливно-энергетического комплекса.
2. Ценообразование на продукцию агропромышленного комплекса.
3. Ценообразование на жилищно-строительную продукцию.
4. Внешнеторговые контрактные цены и мировые цены.

#### **6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.**

Одним из основных видов деятельности обучающегося является самостоятельная работа, которая включает в себя изучение лекционного материала, учебников и учебных пособий, первоисточников, подготовку сообщений, выступления на групповых занятиях, выполнение практических заданий. Методика самостоятельной работы предварительно разъясняется преподавателем и в последующем может уточняться с учетом индивидуальных особенностей студентов. Время и место самостоятельной работы выбираются студентами по своему усмотрению с учетом рекомендаций преподавателя. Самостоятельную работу над дисциплиной следует начинать с изучения программы,

которая содержит основные требования к знаниям, умениям и навыкам обучаемых. Обязательно следует вспомнить рекомендации преподавателя, данные в ходе установочных занятий. Затем – приступать к изучению отдельных разделов и тем в порядке, предусмотренном программой. Получив представление об основном содержании раздела, темы, необходимо изучить материал с помощью учебника. Целесообразно составить краткий конспект или схему, отображающую смысл и связи основных понятий данного раздела и включенных в него тем. Затем полезно изучить выдержки из первоисточников. При желании можно составить их краткий конспект. Обязательно следует записывать возникшие вопросы, на которые не удалось ответить самостоятельно.

Для более полной реализации цели, поставленной при изучении тем самостоятельно, студентам необходимы сведения об особенностях организации самостоятельной работы; требованиям, предъявляемым к ней; а также возможным формам и содержанию контроля и качества выполняемой самостоятельной работы. Самостоятельная работа студента в рамках действующего учебного плана по реализуемым образовательным программам различных форм обучения предполагает самостоятельную работу по данной учебной дисциплине, включенной в учебный план. Объем самостоятельной работы (в часах) по рассматриваемой учебной дисциплине определен учебным планом.

В ходе самостоятельной работы обучающийся должен:

- освоить теоретический материал по изучаемой дисциплине (отдельные темы, отдельные вопросы тем, отдельные положения и т. д.);
- применить полученные знания и навыки для выполнения практических заданий.

Обучающийся, приступающий к изучению данной учебной дисциплины, получает информацию обо всех формах самостоятельной работы по курсу с выделением обязательной самостоятельной работы и контролируемой самостоятельной работы, в том числе по выбору. Задания для самостоятельной работы студента должны быть четко сформулированы, разграничены по темам изучаемой дисциплины, и их объем должен быть определен часами, отведенными в учебной программе.

Самостоятельная работа обучающихся должна включать:

- подготовку к аудиторным занятиям (лекциям, лабораторно-практическим);
- поиск (подбор) и изучение литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;
- самостоятельную работу над отдельными темами учебной дисциплины в соответствии с календарным планом;
- домашнее задание, предусматривающее завершение практических аудиторных работ;
- подготовку к зачету с оценкой;
- работу в студенческих научных обществах, кружках, семинарах и т.д.;
- участие в научной и научно-методической работе кафедры, факультета;
- участие в научных и научно-практических конференциях, семинарах.

### 6.1 Задания для углубления и закрепления приобретенных знаний

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ПК-2 Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с	ПК-2– 3.1	1. Провести анализ литературных источников по Т.2 и составить структурно-логическую схему «Классификация цен»; 2. Внести в терминологический словарь следующие определения: «Затраты», «Расходы», «Себестоимость», «Прибыль», «Выручка».
	ПК-2– 3.2	1. Изучить рекомендуемую литературу и составить краткий конспект с отражением следующего вопроса: «Характеристика денежной системы страны и формы ее

целью выявления платежеспособного спроса.		развития». 2.С использованием Интернет-ресурсов проведите анализ периодических изданий в области ценовой политики и составьте их краткий обзор.
---	--	--

### 6.2 Задания, направленные на формирование профессиональных умений

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ПК-2 Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса.	ПК-2– У.1	1.Провести анализ затрат предприятия <i>Методом «стандарт-кост»</i> и результаты анализа оформить в виде реферата.
	ПК-2 – У.2	1.С применением правовой информационно-справочной системы ГАРАНТ предоставить краткий обзор основных нормативных документов, регламентирующих деятельность в области ценовой политики государства.

### 6.3 Задания, направленные на формирование профессиональных навыков

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ПК-2 Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса.	ПК-2– В.1	1. Выполнить научную работу под руководством преподавателя с проведением научного эксперимента на тему: «Особенности ценовой политики и ценовых стратегий на нынешнем этапе экономического развития.».
	ПК-2 – В.2	1.Выполнить самостоятельное частное исследование на тему: «Особенности и условия рыночного ценообразования.» сформировать гипотезу, обобщить результаты и сформулировать выводы.

## 7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).

### *Паспорт фонда оценочных средств*

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		ФОС для текущего контроля	ФОС для промежуточной аттестации
ПК-2 Способен консультировать клиентов по	<b>Знать</b>	Теоретические основы ценообразования в рыночных условиях; ПК-2-3.1	Тест	Вопросы к зачету с оценкой.

вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса.		Методы ценообразования в различных отраслях экономики, а также принципы, факторы и методы формирования цен и проведения ценовой политики. ПК-2-3.2		
	<b>Уметь</b>	Правильно выбирать цели, методы и стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков; ПК-2-У.1	Реферат	Вопросы к зачету с оценкой.
		Использовать современные пакеты прикладных программ для выбора стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий. ПК-2-У.2		
<b>Владеть</b>	Навыками самостоятельного проведения исследований в ценообразовании с использованием современных методов; ПК-2-В.1	Практические задания	Вопросы к зачету с оценкой.	
	Навыками проведения расчетов и анализа состояния и развития конъюнктуры мирового финансового рынка с использованием пакетов прикладных программ для выбора стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков. ПК-2-В.2			

**Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		Критерии оценивания результатов обучения			
			2	3	4	5
ПК-2 Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса.	<b>Знать</b>	Теоретические основы ценообразования в рыночных условиях; ПК-2-3.1	Не знает	Частично знает	Знает	Отлично знает
		Методы ценообразования в различных отраслях экономики, а также принципы, факторы и методы формирования цен и проведения ценовой политики. ПК-2-3.2				
	<b>Уметь</b>	Правильно выбирать цели, методы и стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков; ПК-2-У.1	Не умеет	Частично умеет	Умеет	Свободно умеет
		Использовать современные пакеты прикладных программ для выбора стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий. ПК-2-У.2				

		<p>Навыками самостоятельного проведения исследований в ценообразовании с использованием современных методов; ПК-2-В.1</p>				
	<b>Владеть</b>	<p>Навыками проведения расчетов и анализа состояния и развития конъюнктуры мирового финансового рынка с использованием пакетов прикладных программ для выбора стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков. ПК-2-В.2</p>	Не владеет	Частично владеет	Владеет	Свободно владеет

## 7.1. ФОС для проведения текущего контроля.

### 7.1.1. Задания для оценки знаний

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
<p><b>ПК-2</b> Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса.</p>	ПК-2 – 3.1	<p style="text-align: center;"><b>Тест</b></p> <p><b>1.Временная форма дифференцирования цен используется производителем в случаях, когда:</b> а) нагрузка на производство, обусловленная спросом, имеет неравномерный характер; б) отсутствуют другие производители на данный период времени; в) предприятие имеет ограниченные производственные мощности и не может увеличить предложение вслед за спросом; г) все ответы верны; д) правильного ответа нет.</p> <p><b>2.В чем заключается отличие скидок от распродажи товаров по низким ценам?</b> а) при распродаже снижение цены больше; б) распродажа имеет меньший период действия; в) распродажа помогает сбыть неходовой товар; г) все ответы верны; д) правильного ответа нет.</p> <p><b>3.В чем заключается ценовая дискриминация?</b> а) в государственном ценообразовании; б) в предоставлении товаров с одинаковыми характеристиками по различным ценам; в) в использовании системы скидок; г) в контроле большой доли рынка производителем; д) в необходимости соответствовать ценам конкурентов.</p> <p><b>4 Какие условия не являются обязательными для осуществления ценовой дискриминации?</b> а) сегментирование потребителей по уровню дохода; б) конкуренты не должны иметь возможности продавать свои услуги дешевле на том же сегменте, где производитель стремится продавать дороже; в) отсутствие правовых ограничений; г) использование конкурентами ценовой дискриминации; д) правильного ответа нет.</p> <p><b>5.Чем отличается стратегия ценообразования, направленная на продажу товаров по низким ценам, от распродажи?</b> а) длительностью действия; б) величиной цены, по которой продается товар; в) ничем не отличается; г) все ответы верны;</p>

		<p>д) правильного ответа нет.</p> <p><b>6.Предприятие должно снизить цены при наличии на рынке:</b></p> <p>а) избыточного спроса;  б) латентного (скрытого) спроса; в) непостоянного спроса;  г) все ответы верны;  д) правильного ответа нет.</p> <p><b>7.Какая конкурентная структура рынка позволяет производителю ослабить ценовое соперничество?</b></p> <p>а) рынок монополистической конкуренции; б) рынок чистой конкуренции;  в) рынок покупателя; д) мировой рынок.</p> <p><b>8.Спрос можно считать эластичным, если:</b></p> <p>а) при не существенном снижении цены значительно увеличивается спрос; б) при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно; в) при изменении цены спрос не изменяется;  г) спрос изменяется независимо от цены; д) правильного ответа нет.</p> <p><b>9.Каким образом изменится объем спроса, если известно, что коэффициент эластичности равен 1, а цена увеличится на 10 %?</b></p> <p>а) снизится на 10 %;  б) увеличится на 10 %;  в) снизится на 1 %; г) увеличится на 1 %; д) не изменится.</p> <p><b>10.Территориальная дифференциация цен дает возможность:</b></p> <p>а) предоставить скидку клиенту;  б) учитывать разные условия поставки товара;  в) получить дополнительную прибыль с каждой единицы товара; г) все ответы верны;  д) правильного ответа нет.</p>
	ПК-2 – 3.2	<p style="text-align: center;"><b>Тест</b></p> <p><b>1.В какой конкурентной структуре рынка ограничено использование метода определения цены на основе цены конкурентов?</b></p> <p>а) на рынке чистой конкуренции; б) на олигополистическом рынке;  в) на рынке монополистической конкуренции; г) на рынке чистой монополии;  д) правильного ответа нет.</p> <p><b>2.Какие факторы не влияют на ценовую стратегию предприятия?</b></p> <p>а) платежеспособность спроса; б) задачи бизнеса;  в) конкурентная ситуация на рынке; г) издержки производителя;  д) правильного ответа нет.</p> <p><b>3.Какие формы государственного ценообразования могут быть использованы для регулирования рынка?</b></p> <p>а) фиксирование цен;  б) косвенное изменение цен с помощью налогов, дотаций и других дополнительных выплат;  в) приватизация;  г) национализация;  д) ценовая дискриминация.</p> <p><b>4.Производитель обычно поднимает свои цены, если:</b></p> <p>а) имеет незанятые производственные мощности; б) не может выполнить все заказы;  в) стремится увеличить объем заказов; г) считает спрос эластичным;  д) правильного ответа нет.</p> <p><b>5.Как воспринимается потребителем уровень цены товара, если существует привязанность к товарной марке?</b></p> <p>а) цена не имеет решающего значения;  б) потребитель, прежде всего, обращает внимание на цену;  в) потребитель обращает внимание на цену сервисного обслуживания; г) все ответы верны;  д) правильного ответа нет.</p> <p><b>6.В течение прошлого года падали как цена товара, так и объем его продаж. Какой из нижеприведенных факторов мог обусловить эти изменения?</b></p> <p>а) увеличение предложения; б) увеличение спроса;</p>

		<p>в) уменьшение предложения; г) уменьшение спроса;  д) правильного ответа нет.</p> <p><b>7.Какая из перечисленных цен, соответствующих базисным условиям поставки, имеет наиболее высокий уровень для одного товара?</b>  а) цена СИФ; б) цена FOB; в) цена CFR.</p> <p><b>8.Какая из перечисленных ниже форм внешнеторговой цены включает в себя страховку при перевозке морем?</b>  а) цена CFR; б) цена СИФ; в) цена FOB.</p> <p><b>9.Стоимость фрахта судна входит в цену:</b>  а) цену СИФ; б) цену CFR;  в) в обе названные выше цены; г) в цену FOB.</p> <p><b>10.В качестве мировых цен на продукцию производственно-технического назначения принимаются:</b>  а) цены каталогов торговых фирм;  б) внутренние оптовые цены в странах с развитой экономикой; в) биржевые котировки на крупнейших биржах;  г) цены основных фирм-производителей.</p>
--	--	--

### Критерии оценки теста:

Количество ошибок	Оценка
0-1	Отлично
1-3	Хорошо
3-7	Удовлетворительно
более 7-ми ошибок	Неудовлетворительно

### 7.1.2. Задания для оценки умений

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
<b>ПК-2</b> Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса.	ПК-2 – У.1	<p align="center"><b>Темы рефератов</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цена как экономическая, политическая и социальная категория.</li> <li>2. Система цен в рыночной экономике.</li> <li>3. Отражение затрат в цене.</li> <li>4. Сущность и виды себестоимости для ценообразования.</li> <li>5. Функции цены и условия формирования цен.</li> <li>6. Методы расчета цены на импортируемую продукцию в РФ.</li> <li>7. Методы ценообразования.</li> <li>8. Система налогов в цене нефти и нефтепродуктов.</li> <li>9. Внешнеторговые контрактные цены и мировые цены.</li> <li>10. Таможенные платежи в структуре внешнеторговых цен.</li> <li>11. Ценообразование на экспортные товары.</li> <li>12. Ценообразование на продукцию ТЭК.</li> <li>13. Ценообразование на сельскохозяйственную продукцию, тарифов на транспорт.</li> <li>14. Особенности ценовой политики и ценовых стратегий на нынешнем этапе экономического развития.</li> <li>15. Современная система цен. Перспективы развития.</li> <li>16. Проблемы ценообразования в современных российских условиях.</li> <li>17. Мировая цена: сущность; основные виды, источники информации о мировых ценах.</li> <li>18. Порядок формирования цен международных контрактов в современных условиях.</li> <li>19. Особенности расчета цены на экспортируемую продукцию в РФ.</li> <li>20. Определение ценовой эффективности сделки экспортера.</li> <li>21. Ценообразование на продукцию металлургического и машиностроительного комплексов.</li> </ol>
	ПК-2 – У.2	<p align="center"><b>Темы рефератов</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Себестоимость промышленной продукции. Основные её виды.</li> </ol>



		<p>2.Калькулирование себестоимости (издержек) промышленной продукции.</p> <p>3.Цена как регулятор спроса и предложения.</p> <p>4.Особенности и условия рыночного ценообразования.</p> <p>5.Ценообразование на рынке чистой конкуренции.</p> <p>6.Цена как элемент маркетинга.</p> <p>7.Стратегии ценообразования в маркетинговой политике предприятия (фирмы).</p> <p>8.Затратный метод ценообразования: преимущества и недостатки.</p> <p>9.Дифференциация товара, её отражение в ценовой стратегии и тактике предприятия.</p> <p>10.Ценообразование на основе анализа текущей прибыли и безубыточности.</p> <p>11.Надбавки, скидки, кредиты и рассрочки ценовой политики.</p> <p>12.Мировой опыт государственного регулирования и возможности его использования в отечественной практике.</p> <p>13.Методы государственного воздействия на процессы ценообразования.</p> <p>14.Организация деятельности государственных органов ценообразования и контроля за ценами в РФ.</p> <p>15.Нормативно-правовая база государственного регулирования цен в РФ.</p> <p>16.Антимонопольное законодательство России и регулирование монопольных цен.</p> <p>17.Монопольные цены, ценовая дискриминация, демпинг.</p> <p>18.Монопольные цены: характерные признаки и особенности применения в условиях рынка.</p> <p>19.Государственное регулирование цен на продукцию предприятий- монополистов.</p>
--	--	---

**Критерии оценки учебных действий обучающихся (выступление с докладом, реферат по обсуждаемому вопросу)**

Оценка	Характеристики ответа обучающегося
<b>Отлично</b>	<p>обучающийся глубоко и всесторонне усвоил проблему;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</li> <li>- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью;</li> <li>- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li> <li>- делает выводы и обобщения.</li> </ul>
<b>Хорошо</b>	<p>обучающийся твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- не допускает существенных неточностей;</li> <li>- увязывает усвоенные знания с практической деятельностью;</li> <li>- аргументирует научные положения;</li> <li>- делает выводы и обобщения.</li> </ul>
<b>Удовлетворительно</b>	<p>тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть Обучающийся освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- допускает несущественные ошибки и неточности;</li> <li>- испытывает затруднения в практическом применении знаний;</li> <li>- слабо аргументирует научные положения;</li> <li>- затрудняется в формулировании выводов и обобщений.</li> </ul>
<b>Неудовлетворительно</b>	<p>обучающийся не усвоил значительной части проблемы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее;</li> <li>- испытывает трудности в практическом применении знаний;</li> <li>- не может аргументировать научные положения;</li> <li>- не формулирует выводов и обобщений.</li> </ul>

**7.1.3 Задания для оценки владений, навыков**

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
<b>ПК-2</b> Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса.	ПК-2 – В.1	<p align="center"><b>Практические задания</b></p> <p><b>1.Задание 1.</b> Определите оптово-отпускную цену предприятия - изготовителя продукции, а также розничную цену товара, при следующих исходных данных:  1.Себестоимость товара – 600 руб.;  2.Уровень рентабельности – 25 %;  3.Наценка (надбавка) к оптовой цене предприятия – 60 руб.;  4.НДС предприятия – изготовителя продукции и посредника (оптово-сбытовой организации) – 18 %;  5.Оптово-сбытовая наценка посреднической организации в оптово-отпускной цене предприятия – 80 руб.;  6.Торговая надбавка (наценка) – 30 % отпускной цены посреднической организации.</p> <p><b>2.Задание 2.</b> Себестоимость единицы изделия – 4 000 руб. Уровень планируемой рентабельности продукции – 20 %. Определите: оптовую цену предприятия-изготовителя.</p>
	ПК-2 – В.2	<p align="center"><b>Практические задания</b></p> <p><b>1.Задание 1.</b> Свободная отпускная цена изделия (с НДС) 4800 руб. за единицу товара, ставка НДС – 18 %, ставка акциза – 20 % к свободной отпускной цене без НДС. Определите: свободную оптовую отпускную цену товара с НДС.</p> <p><b>2.Задание 2.</b> Анализ условий безубыточности при изменениях цен. Для фирмы «Пластикон» характерны следующие месячные показатели деятельности:  Объем продаж, шт.            6000  Отпускная цена, тыс. р.    12  Выручка от продаж, млн. р.    72  Переменные затраты, тыс. р. / шт.    6  Постоянные затраты, млн. р.    20</p> <p>Менеджеры фирмы недовольны объемом ее продаж и рассматривают целесообразность снижения цены на 10 % ради его увеличения. Предполагается, что такой рост продаж (и соответственно выпуска) может быть обеспечен без увеличения постоянных затрат.</p> <p>Задание: Но на сколько на самом деле должен возрасти объем продаж, чтобы компенсировать 10 %-ное снижение цены? Каков эффект цены будет в данной ситуации? Можно ли определить безубыточный прирост продаж? Если да, то выполните это.</p> <p>Предположим, что после изменения цены объем продаж у «Пластикона» возрастет на 1,7 тыс. шт., каков будет прирост прибыли данной фирмы? Обоснуйте свои выводы, предварительно уяснив вышеупомянутые термины: эффект объема и цены, безубыточного прироста продаж.</p>

### Критерии оценки учебных действий обучающихся на практических занятиях

Оценка	Характеристики ответа студента
<b>Отлично</b>	Обучающийся самостоятельно и правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение.
<b>Хорошо</b>	Обучающийся самостоятельно и в основном правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение.
<b>Удовлетворительно</b>	Обучающийся в основном решил учебно-профессиональную задачу, допустил несущественные ошибки, слабо аргументировал свое решение.
<b>Неудовлетворительно</b>	Обучающийся не решил учебно-профессиональную задачу.

## 7.2 ФОС для проведения промежуточной аттестации.

### 7.2.1. Задания для оценки знаний к зачету с оценкой

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ПК-2 Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса.	ПК-2 – 3.1	<p align="center"><b>Перечень вопросов</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цена как экономическая категория.</li> <li>2. Функции цены. Виды цен.</li> <li>3. Элементы цены и их характеристика.</li> <li>4. Понятие ценообразования.</li> <li>5.Ценообразующие факторы.</li> <li>6.Этапы процесса ценообразования.</li> <li>7.Ценовая политика предприятия.</li> <li>8.Стратегии конкурентного ценообразования.</li> <li>9.Стратегии дифференцированного ценообразования.</li> <li>10. Методы ценообразования. Затратный механизм ценообразования.</li> <li>11.Методы ценообразования. Рыночные методы определения цен.</li> <li>12.Методы ценообразования. Параметрические методы ценообразования. 13.Ценообразование и инфляция.</li> <li>14.Индексы цен. Принципы формирования индексов цен. 15.Индексы цен на потребительские товары.</li> </ol>
	ПК-2– 3.2	<p align="center"><b>Перечень вопросов</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Индексы цен производителей.</li> <li>2. Индексы цен на продукцию и услуги производственно-технического назначения.</li> <li>3. Индексы-дефляторы.</li> <li>4. Особенности ценообразования на рынках ресурсов.</li> <li>5.Ценообразование на рынке труда.</li> <li>6.Ценообразование на рынке капитала. 22.Ценообразование на рынке природных ресурсов.</li> <li>7.Ценообразование в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексе.</li> <li>8.Ценообразование на транспортные услуги. Тарифы железнодорожного, водного, автомобильного транспорта.</li> <li>9.Ценообразование на бытовые и коммунальные услуги, оказываемые населению.</li> <li>10. Цены во внешней торговле.</li> <li>11. Необходимость регулирования экономики и цен государством. Цели государственного регулирования цен.</li> <li>12. Методы государственного регулирования цен.</li> <li>13.Законодательные акты о регулировании цен в РФ.</li> <li>14.Опыт ценообразования и регулирования цен в промышленно развитых странах.</li> </ol>

### 7.2.2. Задания для оценки умений к зачету с оценкой

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ПК-2 Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления	ПК-2– У.1	<p align="center"><b>Перечень вопросов</b></p> <p><b>1.Временная форма дифференцирования цен используется производителем в случаях, когда:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) нагрузка на производство, обусловленная спросом, имеет неравномерный характер;</li> <li>б) отсутствуют другие производители на данный период времени;</li> <li>в) предприятие имеет ограниченные производственные мощности и не может увеличить предложение вслед за спросом;</li> <li>г) все ответы верны;</li> <li>д) правильного ответа нет.</li> </ol> <p><b>2.В чем заключается отличие скидок от распродажи товаров по</b></p>

<p>платежеспособного спроса.</p>		<p><b>низким ценам?</b>  а) при распродаже снижение цены больше;  б) распродажа имеет меньший период действия; в) распродажа помогает сбыть неходовой товар; г) все ответы верны;  д) правильного ответа нет.</p> <p><b>3. В чем заключается ценовая дискриминация?</b>  а) в государственном ценообразовании;  б) в предоставлении товаров с одинаковыми характеристиками по различным ценам;  в) в использовании системы скидок;  г) в контроле большой доли рынка производителем;  д) в необходимости соответствовать ценам конкурентов.</p> <p><b>4. Какие условия не являются обязательными для осуществления ценовой дискриминации?</b>  а) сегментирование потребителей по уровню дохода;  б) конкуренты не должны иметь возможности продавать свои услуги дешевле на том же сегменте, где производитель стремится продавать дороже;  в) отсутствие правовых ограничений;  г) использование конкурентами ценовой дискриминации; д) правильного ответа нет.</p> <p><b>5. Чем отличается стратегия ценообразования, направленная на продажу товаров по низким ценам, от распродажи?</b>  а) длительностью действия;  б) величиной цены, по которой продается товар; в) ничем не отличается;  г) все ответы верны;  д) правильного ответа нет.</p> <p><b>6. Предприятие должно снизить цены при наличии на рынке:</b>  а) избыточного спроса;  б) латентного (скрытого) спроса; в) непостоянного спроса;  г) все ответы верны;  д) правильного ответа нет.</p> <p><b>7. Какая конкурентная структура рынка позволяет производителю ослабить ценовое соперничество?</b>  а) рынок монополистической конкуренции; б) рынок чистой конкуренции;  в) рынок покупателя; д) мировой рынок.</p> <p><b>8. Спрос можно считать эластичным, если:</b>  а) при не существенном снижении цены значительно увеличивается спрос; б) при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно; в) при изменении цены спрос не изменяется;  г) спрос изменяется независимо от цены; д) правильного ответа нет.</p> <p><b>9. Каким образом изменится объем спроса, если известно, что коэффициент эластичности равен 1, а цена увеличится на 10 %?</b>  а) снизится на 10 %;  б) увеличится на 10 %;  в) снизится на 1 %; г) увеличится на 1 %; д) не изменится.</p> <p><b>10. Территориальная дифференциация цен дает возможность:</b>  а) предоставить скидку клиенту;  б) учитывать разные условия поставки товара;  в) получить дополнительную прибыль с каждой единицы товара; г) все ответы верны;  д) правильного ответа нет.</p>
	<p>ПК-2– У.2</p>	<p style="text-align: center;"><b>Перечень вопросов</b></p> <p><b>1. В какой конкурентной структуре рынка ограничено использование метода определения цены на основе цены конкурентов?</b>  а) на рынке чистой конкуренции; б) на олигополистическом рынке;  в) на рынке монополистической конкуренции; г) на рынке чистой монополии;  д) правильного ответа нет.</p> <p><b>2. Какие факторы не влияют на ценовую стратегию предприятия?</b>  а) платежеспособность спроса; б) задачи бизнеса;</p>

		<p>в) конкурентная ситуация на рынке; г) издержки производителя;</p> <p>д) правильного ответа нет.</p> <p><b>3.Какие формы государственного ценообразования могут быть использованы для регулирования рынка?</b></p> <p>а) фиксирование цен;</p> <p>б) косвенное изменение цен с помощью налогов, дотаций и других дополнительных выплат;</p> <p>в) приватизация;</p> <p>г) национализация;</p> <p>д) ценовая дискриминация.</p> <p><b>4.Производитель обычно поднимает свои цены, если:</b></p> <p>а) имеет незагруженные производственные мощности; б) не может выполнить все заказы;</p> <p>в) стремится увеличить объем заказов; г) считает спрос эластичным;</p> <p>д) правильного ответа нет.</p> <p><b>5.Как воспринимается потребителем уровень цены товара, если существует привязанность к товарной марке?</b></p> <p>а) цена не имеет решающего значения;</p> <p>б) потребитель, прежде всего, обращает внимание на цену;</p> <p>в) потребитель обращает внимание на цену сервисного обслуживания; г) все ответы верны;</p> <p>д) правильного ответа нет.</p> <p><b>6.В течение прошлого года падали как цена товара, так и объем его продаж. Какой из нижеприведенных факторов мог обусловить эти изменения?</b></p> <p>а) увеличение предложения; б) увеличение спроса;</p> <p>в) уменьшение предложения; г) уменьшение спроса;</p> <p>д) правильного ответа нет.</p> <p><b>7.Какая из перечисленных цен, соответствующих базисным условиям поставки, имеет наиболее высокий уровень для одного товара?</b></p> <p>а) цена СИФ; б) цена ФОБ; в) цена СФР.</p> <p><b>8.Какая из перечисленных ниже форм внешнеторговой цены включает в себя страховку при перевозке морем?</b></p> <p>а) цена СФР; б) цена СИФ; в) цена ФОБ.</p> <p><b>9.Стоимость фрахта судна входит в цену:</b></p> <p>а) цену СИФ; б) цену СФР;</p> <p>в) в обе названные выше цены; г) в цену ФОБ.</p> <p><b>10.В качестве мировых цен на продукцию производственно-технического назначения принимаются:</b></p> <p>а) цены каталогов торговых фирм;</p> <p>б) внутренние оптовые цены в странах с развитой экономикой;</p> <p>в) биржевые котировки на крупнейших биржах;</p> <p>г) цены основных фирм-производителей.</p>
--	--	--

### 7.2.3. Задания для оценки владений, навыков к зачету с оценкой

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
<p><b>ПК-2</b></p> <p>Способен консультировать клиентов по вопросам планирования и взаимодействия с потенциальными поставщиками финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса.</p>	ПК-2 – В.1	<p align="center"><b>Практические задания</b></p> <p><b>1.Задание 1.</b> Определите оптово-отпускную цену предприятия - изготовителя продукции, а также розничную цену товара, при следующих исходных данных:</p> <p>1.Себестоимость товара – 600 руб.;</p> <p>2.Уровень рентабельности – 25 %;</p> <p>3.Наценка (надбавка) к оптовой цене предприятия – 60 руб.;</p> <p>4.НДС предприятия – изготовителя продукции и посредника (оптово-сбытовой организации) – 18 %;</p> <p>5.Оптово-сбытовая наценка посреднической организации в оптово-отпускной цене предприятия – 80 руб.;</p> <p>6.Торговая надбавка (наценка) – 30 % отпускной цены посреднической организации.</p>

		<b>2.Задание 2.</b> Себестоимость единицы изделия – 4 000 руб. Уровень планируемой рентабельности продукции – 20 %. Определите: оптовую цену предприятия-изготовителя.
	ПК-2 – В.2	<p align="center"><b>Практические задания</b></p> <p><b>1.Задание 1.</b> Свободная отпускная цена изделия (с НДС) 4800 руб. за единицу товара, ставка НДС – 18 %, ставка акциза – 20 % к свободной отпускной цене без НДС. Определите: свободную оптовую отпускную цену товара с НДС.</p> <p><b>2.Задание 2.</b> Анализ условий безубыточности при изменениях цен. Для фирмы «Пластикон» характерны следующие месячные показатели деятельности:  Объем продаж, шт.           6000  Отпускная цена, тыс. р.   12  Выручка от продаж, млн. р.   72  Переменные затраты, тыс. р. / шт.   6  Постоянные затраты, млн. р.   20</p> <p>Менеджеры фирмы недовольны объемом ее продаж и рассматривают целесообразность снижения цены на 10 % ради его увеличения. Предполагается, что такой рост продаж (и соответственно выпуска) может быть обеспечен без увеличения постоянных затрат.  Задание: Но на сколько на самом деле должен возрасти объем продаж, чтобы компенсировать 10 %-ное снижение цены? Каков эффект цены будет в данной ситуации? Можно ли определить безубыточный прирост продаж? Если да, то выполните это.  Предположим, что после изменения цены объем продаж у «Пластикона» возрастет на 1,7 тыс. шт., каков будет прирост прибыли данной фирмы? Обоснуйте свои выводы, предварительно уяснив вышеупомянутые термины: эффектов объема и цены, безубыточного прироста продаж.</p>

### Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	<b>Критерии оценивания</b>	<b>Итоговая оценка</b>
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

## 8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

### 8.1. Основная учебная литература

1. Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/515453>

2. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 334 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15429-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/510557>

## **8.2. Дополнительная учебная литература**

1. Липсиц, И. В. Ценообразование. Практикум : учебное пособие для вузов / И. В. Липсиц. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 336 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02867-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/511250>

2. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебное пособие для вузов / И. В. Липсиц. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 160 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15650-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/511909>

3. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 437 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04530-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/510968>

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).**

1. Сетевое издание «Центр раскрытия корпоративной информации». <http://www.e-disclosure.ru>

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>

3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации <http://www.mcx.ru>

4. Сайт независимого аналитического агентства Инвесткафе <http://investcafe.ru>

5. Сайт «Инвестиционная палата» <http://www.investpalata.ru>

6. Сайт «Клуб инвесторов» <http://www.investclub.ru>

## **10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).**

Основными видами аудиторной работы обучающегося при изучении дисциплины являются лекции и семинарские занятия. Обучающийся не имеет права пропускать без уважительных причин аудиторные занятия, в противном случае он может быть не допущен к зачету/экзамену.

На лекциях даются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции обучающийся должен внимательно слушать и конспектировать лекционный материал.

Завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины семинарские занятия. Они служат для контроля подготовленности обучающегося; закрепления изученного материала; развития умения и навыков подготовки докладов, сообщений по естественнонаучной проблематике; приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии.

Семинару предшествует самостоятельная работа обучающегося, связанная с освоением лекционного материала и материалов, изложенных в учебниках, учебных пособиях и в рекомендованной преподавателем тематической литературе. По согласованию с преподавателем или его заданию обучающийся может готовить рефераты по отдельным темам дисциплины. Примерные темы докладов, рефератов и вопросов для обсуждения приведены в настоящих рекомендациях.

### **10.1. Работа на лекции.**

Основу теоретического обучения обучающихся составляют лекции. Они дают систематизированные знания обучающимся о наиболее сложных и актуальных философских проблемах. На лекциях особое внимание уделяется не только усвоению

обучающимися изучаемых проблем, но и стимулированию их активной познавательной деятельности, творческого мышления, развитию научного мировоззрения, профессионально-значимых свойств и качеств. Излагаемый материал может показаться обучающимся сложным, необычным, поскольку включает знания, почерпнутые преподавателем из различных отраслей науки, религии, истории, практики. Вот почему необходимо добросовестно и упорно работать на лекциях. Осуществляя учебные действия на лекционных занятиях, обучающиеся должны внимательно воспринимать действия преподавателя, запоминать складывающиеся образы, мыслить, добиваться понимания изучаемого предмета.

Обучающиеся должны аккуратно вести конспект. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю. В процессе работы на лекции необходимо так же выполнять в конспектах модели изучаемого предмета (рисунки, схемы, чертежи и т.д.), которые использует преподаватель.

Обучающимся, изучающим курс, рекомендуется расширять, углублять, закреплять усвоенные знания во время самостоятельной работы, особенно при подготовке к семинарским занятиям, изучать и конспектировать не только обязательную, но и дополнительную литературу.

### **10.2. Работа с конспектом лекций.**

Просмотрите конспект сразу после занятий. Отметьте материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания. Попытайтесь найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю.

Каждую неделю отводите время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам и тестам.

### **10.3. Выполнение практических работ.**

По наиболее сложным проблемам учебной дисциплины проводятся практические занятия. Их главной задачей является углубление и закрепление теоретических знаний у обучающихся.

Практическое занятие проводится в соответствии с планом. В плане указываются тема, время, место, цели и задачи занятия, тема доклада и реферативного сообщения, обсуждаемые вопросы. Дается список обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к занятию.

Подготовка обучающихся к занятию включает:

- заблаговременное ознакомление с планом занятия;
- изучение рекомендованной литературы и конспекта лекций;
- подготовку полных и глубоких ответов по каждому вопросу, выносимому для обсуждения;
- подготовку доклада, реферата по указанию преподавателя;

При проведении практических занятий уделяется особое внимание заданиям, предполагающим не только воспроизведение обучающимися знаний, но и направленных на развитие у них творческого мышления, научного мировоззрения. Для лучшего усвоения и закрепления материала по данной дисциплине помимо конспектов лекций, обучающимся необходимо научиться работать с обязательной и дополнительной литературой. Изучение, дисциплины предполагает отслеживание публикаций в периодических изданиях и работу с INTERNET.

Целесообразно готовиться к практическим занятиям за 1-2 недели до их начала, а именно: на основе изучения рекомендованной литературы выписать в контекст основные категории и понятия по учебной дисциплине, подготовить развернутые планы ответов и краткое содержание выполненных заданий. Обучающийся должен быть готов к



контрольным опросам на каждом учебном занятии. Одобряется и поощряется инициативные выступления с докладами и рефератами по темам практических занятий.

#### **10.4. Подготовка докладов, фиксированных выступлений и рефератов.**

При подготовке к докладу по теме, указанной преподавателем, обучающийся должен ознакомиться не только с основной, но и дополнительной литературой, а также с последними публикациями по этой тематике в сети Интернет. Необходимо подготовить текст доклада и иллюстративный материал в виде презентации. Доклад должен включать введение, основную часть и заключение. На доклад отводится 10-15 минут учебного времени. Он должен быть научным, конкретным, определенным, глубоко раскрывать проблему и пути ее решения.

Рекомендации к выполнению реферата:

1. Работа выполняется на одной стороне листа формата А 4.
2. Размер шрифта 14, межстрочный интервал (одинарный).
3. Объём работы должен составлять от 10 до 15 листов (вместе с приложениями).
4. Оставляемые по краям листа поля имеют следующие размеры:  
Слева - 30 мм; справа - 15 мм; сверху - 15 мм; снизу - 15 мм.
5. Содержание реферата:
  - *Титульный лист.*
  - *Содержание.*
  - *Введение.*

Введение должно включать в себя краткое обоснование актуальности темы реферата. В этой части необходимо также показать, почему данный вопрос может представлять научный интерес и какое может иметь практическое значение.

- *Основной материал.*
- *Заключение.*

Заключение - часть реферата, в которой формулируются выводы по параграфам, обращается внимание на выполнение поставленных во введении задач и целей. Заключение должно быть чётким, кратким, вытекающим из основной части.

- *Список литературы.*

6. Нумерация страниц проставляется в правом нижнем углу, начиная с введения (стр. 3). На титульном листе и содержании, номер страницы не ставится.

7. Названия разделов и подразделов в тексте должны точно соответствовать названиям, приведённым в содержании.

8. Таблицы помещаются по ходу изложения, должны иметь порядковый номер. (Например: Таблица 1, Рисунок 1, Схема 1 и т.д.).

9. В таблицах и в тексте следует укрупнять единицы измерения больших чисел в зависимости от необходимой точности.

10. Графики, рисунки, таблицы, схемы следуют после ссылки на них и располагаются симметрично относительно центра страницы.

11. В списке литературы указывается полное название источника, авторов, места издания, издательство, год выпуска и количество страниц.

#### **10.5. Разработка электронной презентации.**

Распределение тем презентации между обучающимися и консультирование их по выполнению письменной работы осуществляется также как и по реферату. Приступая к подготовке письменной работы в виде электронной презентации необходимо исходить из целей презентации и условий ее прочтения, как правило, такую работу обучающиеся представляют преподавателю на проверку по электронной почте, что исключает возможность дополнительных комментариев и пояснений к представленному материалу.

По согласованию с преподавателем, материалы презентации обучающийся может представить на CD/DVD-диске (USB флэш-диске).

Электронные презентации выполняются в программе MS PowerPoint в виде слайдов в следующем порядке:

- титульный лист с заголовком темы и автором исполнения презентации;
- план презентации (5-6 пунктов - это максимум);
- основная часть (не более 10 слайдов);
- заключение (вывод);

Общие требования к стилевому оформлению презентации:

- дизайн должен быть простым и лаконичным;
- основная цель - читаемость, а не субъективная красота. При этом не надо впадать в другую крайность и писать на белых листах черными буквами – не у всех это получается стильно;

- цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов;

- всегда должно быть два типа слайдов: для титульных, планов и т.п. и для основного текста;

- размер шрифта должен быть: 24–54 пункта (заголовок), 18–36 пунктов (обычный текст);

- текст должен быть свернут до ключевых слов и фраз. Полные развернутые предложения на слайдах таких презентаций используются только при цитировании. При необходимости, в поле «Заметки к слайдам» можно привести краткие комментарии или пояснения.

- каждый слайд должен иметь заголовок;

- все слайды должны быть выдержаны в одном стиле;

- на каждом слайде должно быть не более трех иллюстраций;

- слайды должны быть пронумерованы с указанием общего количества слайдов;

- использовать встроенные эффекты анимации можно только, когда без этого не обойтись.

Обычно анимация используется для привлечения внимания слушателей (например, последовательное появление элементов диаграммы).

- списки на слайдах не должны включать более 5–7 элементов. Если элементов списка все-таки больше, их лучше расположить в две колонки. В таблицах не должно быть более четырех строк и четырех столбцов – в противном случае данные в таблице будут очень мелкими и трудно различимыми.

#### **10.6. Методика работы с обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.**

В Институте созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в Институте комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными

возможностями здоровья, размещена на сайте Института.

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие лифта, пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия: для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске); внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание); разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет: использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения; регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений; обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой Института по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия: ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий; в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию Института для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться; педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается; действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются; печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается; обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений; предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

#### **11. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.**

При проведении лекционных занятий по дисциплине преподаватель использует аудиовизуальные, компьютерные и мультимедийные средства обучения Института, а также демонстрационные (презентации) и наглядно-иллюстрационные (в том числе раздаточные) материалы.

Практические занятия по данной дисциплине проводятся с использованием компьютерного и мультимедийного оборудования Института, при необходимости – с привлечением полезных Интернет-ресурсов и пакетов прикладных программ.

Лицензионное программно-информационное обеспечение	Microsoft Windows, Microsoft Office, Google Chrome, Kaspersky Endpoint Security
Современные профессиональные базы данных	1. Консультант+ 2. Справочная правовая система «ГАРАНТ».
Информационные справочные системы	1. Электронная библиотечная система (ЭБС) ООО «Современные цифровые технологии» 2. <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a> - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) 3. <a href="https://www.rsl.ru">https://www.rsl.ru</a> - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа) 4. <a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a> - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа) 5. <a href="https://zbmath.org">https://zbmath.org</a> - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)

## **12. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНЫХ АУДИТОРИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).**

Учебные занятия по дисциплине проводятся в специализированной аудитории, оборудованной ПК, с возможностями показа презентаций. В процессе чтения лекций, проведения семинарских и практических занятий используются наглядные пособия, комплект слайдов, видеороликов.

Применение ТСО (аудио- и видеотехники, мультимедийных средств) обеспечивает максимальную наглядность, позволяет одновременно тренировать различные виды речевой деятельности, помогает корректировать речевые навыки, способствует развитию слуховой и зрительной памяти, а также усвоению и запоминанию образцов правильной речи, совершенствованию речевых навыков.

### ***Перечень оборудованных учебных аудиторий и специальных помещений***

<p>№ 505 Кабинет экономических дисциплин Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- доска</li> <li>- трибуна</li> <li>- технические средства, служащие для представления информации большой аудитории</li> <li>- компьютер</li> <li>- демонстрационное оборудование и аудиосистема</li> <li>- экран</li> <li>- микрофоны</li> <li>- учебно-наглядные пособия</li> </ul> <p>Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).</p>
<p>№ 505 Кабинет экономических дисциплин Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации</p>

- доска  
- трибуна  
- технические средства, служащие для представления информации большой аудитории  
- компьютер  
- демонстрационное оборудование и аудиосистема  
- экран  
- микрофоны  
- учебно-наглядные пособия  
Программное обеспечение:  
Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),  
Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),  
Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),  
Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).

№ 404, 511

Помещения для самостоятельной работы

- комплекты учебной мебели  
- компьютерная техника с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду

Программное обеспечение:

Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),  
Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),  
Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),  
Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016),  
Справочно-правовая система «Гарант» (Договор №14-ПЛДЗ/2023 от 01 декабря 2022 года).

№ 404

Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет

- комплекты учебной мебели;  
- компьютерная техника с подключением к сети «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду и электронно-библиотечную систему.

Программное обеспечение:

Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),  
Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),  
Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),  
Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016),  
Справочно-правовая система «Гарант» (Договор №14-ПЛДЗ/2023 от 01 декабря 2022 года).

№ 401

Актный зал для проведения научно-студенческих конференций и мероприятий

- специализированные кресла для актовых залов  
- сцена  
- трибуна  
- экран  
- технические средства, служащие для представления информации большой аудитории  
- компьютер  
- демонстрационное оборудование и аудиосистема  
- микрофоны

Программное обеспечение:

Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),  
Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),  
Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),  
Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).

№ 515

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования

- стеллажи
- учебное оборудование

**Разработчик: Полянский Д.С.**