

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: ЧУМАЧЕНКО ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА
 Должность: РЕКТОР
 Дата подписания: 08.02.2022 16:40:53
 Уникальный программный ключ:
 9c9f7aaffa4840d284abe156657b8f85432bdb16



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Шифр	Наименование дисциплины (модуля)
Б1.В.ОД	Ценообразование

Код направления подготовки	38.03.02
Направление подготовки	Менеджмент
Наименование (я) ОПОП (направленность / профиль)	Управление человеческими ресурсами
Уровень образования	бакалавр
Форма обучения	заочная

Разработчики:

Должность	Учёная степень, звание	Подпись	ФИО
Доцент	кандидат экономических наук, доцент		Дегтярева Нина Адамовна

Рабочая программа рассмотрена и одобрена (обновлена) на заседании кафедры (структурного подразделения)

Кафедра	Заведующий кафедрой	Номер протокола	Дата протокола	Подпись
Кафедра экономики, управления и права	Рябчук Павел Георгиевич	1	28.08.2019	
Кафедра экономики, управления и права	Рябчук Павел Георгиевич	1	13.09.2020	

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка	3
2. Трудоемкость дисциплины (модуля) и видов занятий по дисциплине (модулю)	4
3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	5
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	14
5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	15
6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	20
7. Перечень образовательных технологий	22
8. Описание материально-технической базы	23

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1 Дисциплина «Ценообразование» относится к вариативной части основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень образования бакалавр).

1.2 Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е., 144 час.

1.3 Изучение дисциплины «Ценообразование» основано на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении обучающимися следующих дисциплин: «Основы менеджмента», «Основы рыночной экономики», «Прикладная экономика», «Системный анализ», «Финансовые рынки и институты», «Экономика отрасли», «Экономическая теория».

1.4 Дисциплина «Ценообразование» формирует знания, умения и компетенции, необходимые для освоения следующих дисциплин: «Антикризисное управление», «Логистика», «Налоги и налогообложение», «Оценка бизнеса», «Финансовый менеджмент».

1.5 Цель изучения дисциплины:

формирование 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 на предприятии

1.6 Задачи дисциплины:

- 1) изучить теоретические и методологические основы ценообразования;
- 2) ознакомиться с различными подходами к формированию цен;
- 3) приобрести навыки техники расчета цен

1.7 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине в форме требований к знаниям, умениям, владениям способами деятельности и навыками их применения в практической деятельности (компетенциям):

№ п/п	Компетенция (содержание и обозначение в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП)	Конкретизированные цели освоения дисциплины		
		знать	уметь	владеть
1	ПК-16 владением навыками оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов	3.1 сущность, основные функции и виды цен; 3.2 теоретические основы ценообразования в рыночных условиях; 3.3 принципы, факторы и методы формирования цен, способы регулирования цен в условиях рынка и проведения ценовой политики	У.1 правильно выбирать цели, методы и стратегии ценообразования для внутренних рынков; У.2 использовать стратегии ценообразования исходя из оценки рыночных условий; У.3 применять базовые знания современной теории и методологии ценообразования на практике.	В.1 навыками анализа и расчета цен с использованием современных методов; В.2 навыками разработки и обоснования управленческих решений в сфере ценообразования.

2. ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДОВ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Наименование раздела дисциплины (темы)	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Итого часов
	Л	ПЗ	СРС	
Итого по дисциплине	14	10	107	131
Первый период контроля				
<i>Теоретические и методологические основы ценообразования</i>	6	4	58	68
Предмет и задачи дисциплины	2		9	11
Цена как экономическая категория, функции цены		2	10	12
Состав и структура цены	2		10	12
Регулирование цен в условиях рынка			10	10
Система и виды цен	2	2	10	14
Законодательные аспекты в вопросах ценообразования			9	9
Итого по видам учебной работы	6	4	58	68
<i>Форма промежуточной аттестации</i>				
Зачет				4
Итого за Первый период контроля				72
Второй период контроля				
<i>Ценовые методы и стратегии</i>	4	2	30	36
Затратные методы ценообразования	2	2	5	9
Параметрические методы ценообразования			5	5
Ценовые методы стимулирования продажи товаров			5	5
Стратегии дифференцированного ценообразования			5	5
Стратегии конкурентного ценообразования	2		5	7
Стратегии ассортиментного ценообразования			5	5
<i>Ценообразование на предприятии</i>	4	4	19	27
Особенности ценообразования в различных рыночных структурах	2		5	7
Ценовая политика и методология ценообразования предприятия		2	5	7
Новаторские концепции ценообразования		2	5	7
Государственное регулирование цен	2		4	6
Итого по видам учебной работы	8	6	49	63
<i>Форма промежуточной аттестации</i>				
Экзамен				9
Итого за Второй период контроля				72

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

3.1 Лекции

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема и содержание	Трудоемкость (кол-во часов)
1. Теоретические и методологические основы ценообразования	6
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-16 (3.1, 3.2, 3.3)	
1.1. Предмет и задачи дисциплины 1. Роль дисциплины в подготовке специалистов. 2. Определение ценообразования. 3. Особенности, значение дисциплины, ее связь с другими экономическими науками. 4. Объект изучения, методы и задачи дисциплины. Учебно-методическая литература: 1, 2, 4	2
1.2. Состав и структура цены 1. Состав и структура цены. 2. Группировка цен по стадиям ценообразования. 3. Классификация расходов, включаемых в стоимость товаров и услуг. 4. Налоги как элемент цены. 5. Правила учёта и регламентирования посреднических услуг. 6. Группировка цен с учётом базисных условий. Учебно-методическая литература: 2, 3, 5	2
1.3. Система и виды цен 1. Понятие и характеристика системы цен. 2. Параметры системы цен: уровень, структура, динамика. 3. Система цен: рыночная, аукционная, комиссионная, договорная, фьючерсная, лимитная, розничная, монопольная, монополистическая, мировая, государственная, успокаивающая. 4. Ценообразующие факторы: издержки производства и реализации, прибыль, спрос и предложение, покупательная способность денег, конкуренция, государственное регулирование и др. 5. Виды цен и их классификация в рыночной экономике. 6. Группировка цен: по сфере обслуживания, по степени регулирования, по форме организации торговли, в зависимости от отражения транспортных расходов, по устойчивости во времени, по стадиям продаж. Учебно-методическая литература: 2, 3, 5	2
2. Ценовые методы и стратегии	4
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-16 (В.1, У.1, У.2, У.3)	
2.1. Затратные методы ценообразования 1. Затратные методы ценообразования (формирование цены по методу полных; по методу стандартных (нормативных); 2. Затратные методы ценообразования по методу прямых издержек; 3. Затратные методы ценообразования на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; 4. Затратные методы ценообразования на основе распределения косвенных затрат (по трудоемкости и методом ABC). Учебно-методическая литература: 2, 3, 4	2
2.2. Стратегии конкурентного ценообразования 1. Стратегия проникновения на рынок. 2. Стратегия по «кривой освоения». 3. Стратегия сигнализированная ценами. 4. Географическая стратегия. Учебно-методическая литература: 2, 3, 5	2

3. Ценообразование на предприятии	4
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-16 (У.1, У.3, В.2, В.1)	
3.1. Особенности ценообразования в различных рыночных структурах 1. Ценообразование у монопольного производителя. 2. Ценообразование при олигополии. 3. Ценообразование при совершенной (полной) конкуренции. 4. Ценообразование при неполной конкуренции. 5. Принципы ценообразования. 6. Политика цен при предложении марочных изделий. Учебно-методическая литература: 2, 3, 4	2
3.2. Государственное регулирование цен 1. Цели, значение и методы государственного регулирования цен. 2. Система регулирования цен в РФ. 3. Органы ценообразования и контроля цен в РФ. Учебно-методическая литература: 2, 3, 4	2

3.2 Практические

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема и содержание	Трудоемкость (кол-во часов)
1. Теоретические и методологические основы ценообразования	4
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-16 (3.1, 3.2, 3.3)	
1.1. Цена как экономическая категория, функции цены Цель: определение сущности цены и ценовой политики. Краткое содержание. Решение тестовых заданий по определению сущности цены и ценовой политики. Анализ статистических цен по России по группам услуги продукции. Учебно-методическая литература: 1, 3, 6 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1	2
1.2. Система и виды цен Цель: Изучение системы и видов цен. Краткое содержание. 1. Изучение цен: рыночная, аукционная, комиссионная, договорная, фьючерсная, лимитная, розничная, монопольная, монопсонная, мировая, государственная, успокаивающая. 2. Изучить сущность цены, выявить ее роль, а также факторы ценообразования в рыночных условиях. 3. Ранжирование систем по степени важности и популярности. Учебно-методическая литература: 2, 3, 6 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1	2
2. Ценовые методы и стратегии	2
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-16 (В.1, У.1, У.2, У.3)	
2.1. Затратные методы ценообразования Цель: ознакомиться с методами ценообразования. Краткое содержание. 1. Решение задач по расчету цены на основе документально зафиксированной стоимости; 2. Решение задач по определению цены объекта с учетом его доходности; 3. Решение задач на конкурентный (тендерный) метод. Учебно-методическая литература: 1, 3, 6 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1	2
3. Ценообразование на предприятии	4
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-16 (У.1, У.3, В.2, В.1)	

<p>3.1. Ценовая политика и методология ценообразования предприятия Цель: ознакомиться с ценовой политикой предприятия. Определить основные классификационные признаки цен на предприятии Краткое содержание. Решение задач по определению цены на предприятии при использовании разной политики цен. Решение тестовых заданий и задач по определению цены на предприятии и выявлению их классификационных признаков на разные виды продукции</p> <p>Учебно-методическая литература: 1, 3, 4 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1</p>	2
<p>3.2. Новаторские концепции ценообразования Цель: Изучить сущность пакетного ценообразования. Краткое содержание. Решение задач по определению цены с учетом фактора времени.</p> <p>Учебно-методическая литература: 2, 3, 6 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1</p>	2

3.3 СРС

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема для самостоятельного изучения	Трудоемкость (кол-во часов)
1. Теоретические и методологические основы ценообразования	58
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-16 (3.1, 3.2, 3.3)	
<p>1.1. Предмет и задачи дисциплины Задание для самостоятельного выполнения студентом: 1.Самостоятельная работа с литературой.</p> <p>1.Роль дисциплины в подготовке специалистов. 2.Определение ценообразования. 3.Особенности, значение дисциплины, ее связь с другими экономическими науками. 4.Объект изучения, методы и задачи дисциплины.</p> <p>2.Подготовка к тестированию. Учебно-методическая литература: 2, 3, 5</p>	9
<p>1.2. Цена как экономическая категория, функции цены Задание для самостоятельного выполнения студентом: 1.Самостоятельная работа с литературой.</p> <p>1. Сущность, подходы к определению цены. Ценовая политика. 2. Факторы, влияющие на уровень цен. 3. Затратная теория цены, маргинальная теория цены, концепция выявленных предпочтений. 4. Функции цены: учетная, стимулирующая, распределительная, сбалансирования спроса и предложения, рационального размещения производства.</p> <p>2. Подготовка к тестированию. Учебно-методическая литература: 2, 3, 5</p>	10
<p>1.3. Состав и структура цены Задание для самостоятельного выполнения студентом: 1.Самостоятельная работа с литературой.</p> <p>1. Состав и структура цены. 2. Группировка цен по стадиям ценообразования. 3. Классификация расходов, включаемых в стоимость товаров и услуг. 4. Налоги как элемент цены. 5. Правила учёта и регламентирования посреднических услуг. 6. Группировка цен с учётом базисных условий.</p> <p>2.Подготовка к тестированию. Учебно-методическая литература: 2, 3, 5</p>	10

<p>1.4. Регулирование цен в условиях рынка</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>1.Самостоятельная работа с литературой.</p> <p>1. Механизм рыночного саморегулирования. 2. Государство и рыночный механизм в процессе ценообразования. 3. Методы регулирования.</p> <p>2. Подготовка к тестированию. Учебно-методическая литература: 1, 3, 5</p>	10
<p>1.5. Система и виды цен</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>1.Самостоятельная работа с литературой.</p> <p>1. Понятие и характеристика системы цен. 2. Параметры системы цен: уровень, структура, динамика. 3. Система цен: рыночная, аукционная, комиссионная, договорная, фьючерсная, лимитная, розничная, монопольная, монополистическая, мировая, государственная, успокаивающая. 4. Ценообразующие факторы: издержки производства и реализации, 5. прибыль, спрос и предложение, покупательная способность денег, конкуренция, 6. государственное регулирование и др. 7. Виды цен и их классификация в рыночной экономике. 8. Группировка цен: по сфере обслуживания, по степени регулирования, по форме организации торговли, в зависимости от отражения транспортных расходов, по устойчивости во времени, по стадиям продаж.</p> <p>2.Подготовка к тестированию. Учебно-методическая литература: 1, 3, 5</p>	10
<p>1.6. Законодательные аспекты в вопросах ценообразования</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>1.Самостоятельная работа с литературой.</p> <p>1.Гражданском Кодексе РФ: Определение цены при заключении договора. Изменение цены после заключения договора. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда). 2.Вопросы ценообразования в Налоговом Кодексе РФ: особенности формирования и условия пересмотра. Ставки акцизов и НДС.</p> <p>2.Подготовка к тестированию. Учебно-методическая литература: 2, 3, 4</p>	9
2. Ценовые методы и стратегии	30
<p>Формируемые компетенции, образовательные результаты:</p> <p>ПК-16 (В.1, У.1, У.2, У.3)</p>	

<div>2.1. Затратные методы ценообразования</div> <div>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</div> <div>1. Подготовить доклад по темам:</div> <div><div>1. Затратные методы ценообразования (формирование цены по методу полных; по методу стандартных (нормативных);</div><div>2. Затратные методы ценообразования по методу прямых издержек;</div><div>3. Затратные методы ценообразования на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли;</div><div>4. Затратные методы ценообразования на основе распределение косвенных затрат (по трудоемкости и методом ABC).</div></div> <div>2. Задачи для самостоятельного решения:</div> <div>Предприятие производит три вида продукции А, В и С. Прямые затраты по видам продукции и планируемая рентабельность приведены в таблице. Косвенные затраты по предприятию составляют – 85000 руб., а объем производства - по 100 единиц каждого вида продукции.</div> <div><table><tr><td>Показатели</td><td>А</td><td>В</td><td>С</td></tr><tr><td>Сырье и материалы, руб.</td><td>2,4</td><td>1,65</td><td>2,05</td></tr><tr><td>Оплата труда с начислениями, руб.</td><td>1,95</td><td>1,45</td><td>1,4</td></tr><tr><td>Прочие прямые расходы, руб.</td><td>0,45</td><td>0,35</td><td>1,15</td></tr><tr><td>Рентабельность, %</td><td>15,0</td><td>9,0</td><td>8,5</td></tr></table><div>Рассчитать цену каждого вида продукции при условии, что косвенные затраты распределяются пропорционально затратам на оплату труда.</div></div> <div>Учебно-методическая литература: 1, 3, 4</div>	Показатели	А	В	С	Сырье и материалы, руб.	2,4	1,65	2,05	Оплата труда с начислениями, руб.	1,95	1,45	1,4	Прочие прямые расходы, руб.	0,45	0,35	1,15	Рентабельность, %	15,0	9,0	8,5	5										
Показатели	А	В	С																												
Сырье и материалы, руб.	2,4	1,65	2,05																												
Оплата труда с начислениями, руб.	1,95	1,45	1,4																												
Прочие прямые расходы, руб.	0,45	0,35	1,15																												
Рентабельность, %	15,0	9,0	8,5																												
<div>2.2. Параметрические методы ценообразования</div> <div>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</div> <div>1. Подготовить доклад по теме:</div> <div>Параметрические методы ценообразования:</div> <div><div>а) методом удельной цены;</div><div>б) по методу баллов, на основании потребительского эффекта.</div></div> <div>2 Задачи для самостоятельного решения:</div> <div>Рассчитайте отпускную цену на новый автомобиль балловым методом при условии, что цена базовой модели составляет 135 тыс. руб. (табл.).</div> <div><table><tr><td colspan="2"></td><td colspan="4">Параметры</td></tr><tr><td>Автомобили</td><td>Комфортабельность</td><td colspan="2">Надежность</td><td colspan="2">Проходимость</td></tr><tr><td></td><td>балл Коэффициент весомости</td><td>балл Коэффициент весомости</td><td>балл Коэффициент</td><td colspan="2">весомости балл Коэффициент</td></tr><tr><td>Базовый</td><td>45 0,2</td><td>70 0,4</td><td>80</td><td colspan="2">0,4</td></tr><tr><td>Новый</td><td>50 0,2</td><td>83 0,4</td><td>80</td><td colspan="2">0,4</td></tr></table></div> <div>Учебно-методическая литература: 1, 3, 4</div>			Параметры				Автомобили	Комфортабельность	Надежность		Проходимость			балл Коэффициент весомости	балл Коэффициент весомости	балл Коэффициент	весомости балл Коэффициент		Базовый	45 0,2	70 0,4	80	0,4		Новый	50 0,2	83 0,4	80	0,4		5
		Параметры																													
Автомобили	Комфортабельность	Надежность		Проходимость																											
	балл Коэффициент весомости	балл Коэффициент весомости	балл Коэффициент	весомости балл Коэффициент																											
Базовый	45 0,2	70 0,4	80	0,4																											
Новый	50 0,2	83 0,4	80	0,4																											

<div>2.3. Ценовые методы стимулирования продажи товаров</div> <div>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</div> <div>1. Подготовить доклад по теме:</div> <div><div>1. На основе эластичности спроса. Метод надбавок и скидок.</div><div>2. Методы психологического ценообразования.</div><div>3. Расчёт цены на основе прейскуранта цен.</div><div>4. Метод определения цены посредством конкурентных торгов.</div></div> <div>2. Задачи для самостоятельного решения:</div> <div>Определите верхний уровень цены нового насоса, если значение его основного параметра равно 600 мм3/мин., рентабельность 20% к себестоимости.</div> <div><table><tr><td>Топливные насосы рядного типа мин (мм3/мин.)</td><td>Фактическая себестоимость един.</td><td>Объем топлива,изделия одаваемых насосами в течение 1 к цилиндрам двигателя</td></tr><tr><td>п.</td><td></td><td></td></tr><tr><td>1</td><td>32</td><td>72</td></tr><tr><td>2</td><td>33</td><td>138</td></tr><tr><td>3</td><td>42</td><td>257</td></tr><tr><td>4</td><td>51</td><td>267,5</td></tr><tr><td>5</td><td>60</td><td>271</td></tr><tr><td>6</td><td>64</td><td>347</td></tr><tr><td>7</td><td>108</td><td>490</td></tr></table></div> <div>Учебно-методическая литература: 1, 3, 4</div>	Топливные насосы рядного типа мин (мм3/мин.)	Фактическая себестоимость един.	Объем топлива,изделия одаваемых насосами в течение 1 к цилиндрам двигателя	п.			1	32	72	2	33	138	3	42	257	4	51	267,5	5	60	271	6	64	347	7	108	490	5
Топливные насосы рядного типа мин (мм3/мин.)	Фактическая себестоимость един.	Объем топлива,изделия одаваемых насосами в течение 1 к цилиндрам двигателя																										
п.																												
1	32	72																										
2	33	138																										
3	42	257																										
4	51	267,5																										
5	60	271																										
6	64	347																										
7	108	490																										
<div>2.4. Стратегии дифференцированного ценообразования</div> <div>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</div> <div>1. Подготовить доклад по теме:</div> <div><div>1. Стратегия скидки на втором рынке.</div><div>2. Стратегия периодической скидки.</div><div>3. Стратегия случайной скидки.</div><div>4. Стратегия ценовой дискриминации.</div></div> <div>2. Задачи для свмостоятельного решения:</div> <div>Определить цену, если себестоимость – 100 тыс. руб.; рентабельность – 25%; ставка ак- циза – 50%; снабженческо-сбытовая надбавка – 50%; НДС – 18%; торговая надбавка – 45%.</div> <div>Учебно-методическая литература: 1, 3, 4</div>	5																											
<div>2.5. Стратегии конкурентного ценообразования</div> <div>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</div> <div>1. Подготовить доклад по теме:</div> <div><div>1. Стратегия проникновения на рынок.</div><div>2. Стратегия по «кривой освоения».</div><div>3. Стратегия сигнализированная ценами.</div><div>4. Географическая стратегия.</div></div> <div>2.Задача для самостоятельного решения:</div> <div>Определите себестоимость изделия и составьте структуру свободной отпускной цены.</div> <div>Известно:</div> <div><div>Свободная отпускная цена изделия – 472 руб (с НДС).•</div><div>Рентабельность, исчисленная к себестоимости, - 30%.•</div><div>НДС – 18%.•</div></div> <div>Учебно-методическая литература: 1, 3, 4</div>	5																											

<p>2.6. Стратегии ассортиментного ценообразования</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>1. Подготовить доклад по теме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегия «набор». 2. Стратегия «комплект». 3. Стратегия «выше номинала». 4. Стратегия «имидж» <p>2. Задачи для самостоятельного решения:</p> <p>Составьте калькуляцию продажной цены 100 порций блюда, реализуемых в кафе. Определите свободную продажную цену одной порции блюда.</p> <p>Известно:</p> <p>Норма расхода продуктов на одну порцию блюда: говядина 100 г, сало - 10 г, лук - 60 г, мука - 5 г, соленые огурцы - 20 г, специи - 3 г.</p> <p>Свободная отпускная цена (без НДС) за 1 кг говядины - 70 руб., сала - 40 руб., лука - 5 руб., муки - 8 руб., соленых огурцов - 20 руб., специй - 100 руб.</p> <p>Единая наценка - 50 %. НДС - 18%.•</p> <p>Учебно-методическая литература: 1, 3, 4</p>	5
<p>3. Ценообразование на предприятии</p>	19
<p>Формируемые компетенции, образовательные результаты:</p> <p>ПК-16 (У.1, У.3, В.2, В.1)</p>	
<p>3.1. Особенности ценообразования в различных рыночных структурах</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>1. Подготовить доклад по теме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ценообразование у монопольного производителя. 2. Ценообразование при олигополии. 3. Ценообразование при совершенной (полной) конкуренции. 4. Ценообразование при неполной конкуренции. 5. Принципы ценообразования. 6. Политика цен при предложении марочных изделий. <p>2. Задачи для самостоятельного решения:</p> <p>Имеется информация, относящаяся к магазину, который в настоящее время продает 25 000 пар обуви в год. Цена продаж пары обуви, руб. – 1400. Закупочная цена за пару обуви, руб. – 1050. Суммарные постоянные издержки за год, тыс. руб. – 1800. Определите точку безубыточности и точку безопасности. Рассчитайте прибыль (убытки) магазина.</p> <p>Учебно-методическая литература: 1, 3, 4</p> <p>Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1</p>	5

<p>3.2. Ценовая политика и методология ценообразования предприятия</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>1. Подготовить доклад по теме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор целей ценовой политики предприятия. 2. Цена продукции, сущность и функции. 3. Классификация и виды цен. 4. Методы ценообразования: затратное ценообразование; «средние издержки плюс прибыль»; расчет целевой прибыли. 5. Удельные параметры. Цена балла. Преимущества и недостатки метода. 6. Налог на прибыль. Акцизы. 7. Налог на добавленную стоимость. Таможенные пошлины. <p>2. Задачи для самостоятельного решения:</p> <p>Предприятие планирует выпуск изделий А в количестве 1000 шт. в квартал. Переменные затраты в расчете на изделие 125 руб., постоянные затраты по квартальной смете - 40 тыс. руб., расчетная прибыль - 60 тыс. руб. Определить показатели, представленные в таблице.</p> <table border="0"> <tr> <td>Показатель</td> <td>Расчеты:</td> </tr> <tr> <td>Расчетная цена</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Критический объем продаж</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Порог рентабельности</td> <td></td> </tr> </table> <p>Учебно-методическая литература: 1, 3, 4 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1</p>	Показатель	Расчеты:	Расчетная цена		Критический объем продаж		Порог рентабельности		5
Показатель	Расчеты:								
Расчетная цена									
Критический объем продаж									
Порог рентабельности									
<p>3.3. Новаторские концепции ценообразования</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>1. Подготовить доклад по теме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ассортиментная политика предприятия и ценообразование. 2. Пакетное ценообразование. 3. Ценообразование с учетом фактора времени. 4. Ценообразование и оценка бизнеса. <p>2. Задачи для самостоятельного решения:</p> <p>Расходы на сырье и материалы равны 20 тыс. руб.; расходы на топливо и электроэнергию для технологических целей составляют 10 тыс. руб.; оплата труда с начислениями — 40 тыс. руб.; начисления на оплату труда — 30%; общехозяйственные расходы равны 15% к расходам по оплате труда без начислений; коммерческие расходы составляют 20% производственной себестоимости. Рассчитайте производственную и полную себестоимость.</p> <p>Учебно-методическая литература: 1, 3, 4 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1</p>	5								

<p>3.4. Государственное регулирование цен</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>1. Подготовить доклад по теме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Цели, значение государственного регулирования цен. 2. Экономические методы, реализуемые через финансово - бюджетную, кредитную, валютную, таможенную, налоговую политику государства. 3. Административные методы: надбавки, предельный уровень рентабельности, коэффициент изменения цен и тарифов, декларирование и другие. 4. Федеральные и региональные органы контроля за ценами. 5. Естественные монополии. Прямое установление цен на продукцию естественных монополий. 6. Органы ценообразования и контроля цен в РФ. <p>2. Задачи для самостоятельного решения:</p> <p>Определить регулируемый тариф и плату за провоз по системе двухставочного тарифа на провоз по железной дороге 100 т овощей на расстояние 100 км на 2019 г. Исходные данные за 2018 г.: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 170 руб. 50 коп; затраты на передвижение (на 10 т/км) – 4 руб. 50 коп.; предельный уровень рентабельности перевозок груза – 35%. Предельные коэффициенты повышения тарифа: со 2 января 2018 г. – 5; с 18 мая 2019 г. – 1,8; с 18 сентября 2019 г. – 1,45. Налог на добавленную стоимость – 20%.</p> <p>Учебно-методическая литература: 1, 3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1</p>	<p>4</p>
---	----------

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Учебно-методическая литература

№ п/п	Библиографическое описание (автор, заглавие, вид издания, место, издательство, год издания, количество страниц)	Ссылка на источник в ЭБС
Основная литература		
1	Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2017.— 248 с.	http://www.iprbookshop.ru/60630.html .
2	Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение»/ Лев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 723 с.	http://www.iprbookshop.ru/71070.html .
3	Шуляк П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебно-практическое пособие/ Шуляк П.Н.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2018.— 193 с.	http://www.iprbookshop.ru/85306.html .
Дополнительная литература		
4	Горина Г.А. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг»/ Горина Г.А.— Электрон. текстовые данные.— Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 127 с.	http://www.iprbookshop.ru/81717.html .
5	Крестьянинов А.Н. Основы ценообразования [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Крестьянинов А.Н., Жулькова Ю.Н., Сазонов А.А.— Электрон. текстовые данные.— Нижний Новгород: Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2016.— 110 с.	http://www.iprbookshop.ru/80815.html .
6	Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс]: пособие/ Забелина Е.А.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016.— 156 с.	http://www.iprbookshop.ru/67790.html .

4.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование базы данных	Ссылка на ресурс
1	База данных финансово-экономические показатели Российской Федерации	https://www.minfin.ru/ru/statistics/

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

5.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Код компетенции по ФГОС				
Код образовательного результата дисциплины	Текущий контроль			Промежуточная аттестация
	Доклад/сообщение	Ситуационные задачи	Тест	Зачет/Экзамен
ПК-16				
3.1			+	+
3.2			+	+
3.3			+	+
У.1	+			+
У.2	+			+
У.3	+			+
В.1		+		+
В.2		+		+

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

5.2.1. Текущий контроль.

Типовые задания к разделу "Теоретические и методологические основы ценообразования":

1. Тест

1.Продолжите определение категории цены. «Цена – это:

- а) количественное соотношение спроса и предложения»;•
- б) сумма денег за товар»;•
- в) денежное выражение качества товара»;•
- г) совокупность денежных отношений, возникающих по поводу образования и использования це-•
- д) левых фондов денежных средств»;
- е) инструмент коммерческой политики фирмы»

2.Сущность цены как экономической категории отражается в следующих функциях:

- а) учетно-измерительной;•
- б) стимулирующей;•
- в) определительной;•
- г) регулирующей;•
- д) распределительной.•

3. Систему цен характеризуют следующие параметры:

- а) уровень;•
- б) структура;•
- в) динамика;•
- г) эмерджентность.•

4.Регулирование цен государством позволяет:

- а) сдерживать неоправданный рост цен;
- б) смягчать воздействие инфляционных процессов;
- в) ограничивать конкуренцию;
- г) стимулировать инвестиции.
- д)

5 Основными методами регулирования естественных монополий:

- а) прямое определение цен (тарифов);•
- б) определение предельного уровня цен (тарифов);•
- в) определение потребителей для обязательного обслуживания;•
- г) установление торговых надбавок.

6. К методам административного регулирования цен относятся:

- а) установление предельного уровня рентабельности;•
- б) установление предельного коэффициента изменения;•
- в) декларирование цен;•
- г) установление биржевых котировок.

7 К затратным методам установления цены относятся:

- а) издержки плюс прибыль;•
- б) тендерный;•
- в) обеспечения целевой прибыли;•
- г) рентабельности инвестиций.•

8 К недостаткам затратного метода относятся:

- а) не отражает меры ценности товара для потребителя;•
- б) не способствует развитию конкуренции;•
- в) не учитывает уровень спроса на товар;•
- г) не отражает величину бухгалтерских затрат.

9 В качестве основных ценообразующих факторов выступают:

- а) издержки производства;•
- б) издержки реализации;•
- в) спрос и предложение;•
- г) прибыль;•
- д) покупательная способность денег;•
- е) конкуренция;•
- ж) государственное регулирование цен;•
- з) диверсификация.

10 Задачами ценовой стратегии фирмы являются:

- а) завоевание рынка;•
- б) обеспечение выживаемости;•
- в) максимизация прибыли;•
- г) завоевание лидерства на рынке;•
- д) обеспечение квантификации.•

Количество баллов: 10

Типовые задания к разделу "Ценовые методы и стратегии":

1. Доклад/сообщение

Примерная тематика докладов:

1. Затратные методы ценообразования (формирование цены по методу полных; по методу стандартных (нормативных);
2. Затратные методы ценообразования по методу прямых издержек;
3. Затратные методы ценообразования на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли;
4. Затратные методы ценообразования на основе распределение косвенных затрат .
5. Параметрические методы ценообразования:
 - а) методом удельной цены;
 - б) по методу баллов, на основании потребительского эффекта.
6. Метод надбавок и скидок.
7. Методы психологического ценообразования.
8. Расчёт цены на основе прейскуранта цен.
9. Метод определения цены посредством конкурентных торгов.
10. Стратегии дифференцированного ценообразования.
11. Стратегии конкурентного ценообразования
12. Стратегии ассортиментного ценообразования

Количество баллов: 20

2. Ситуационные задачи

Задача 1. Ценовая эластичность спроса на продукцию предприятия «Бета» равна -1,75. Определить последствия снижения цены на 1 руб., если до этого снижения объем реализации составлял 10000 шт. по цене 17,5 руб/шт., а общие затраты были равны 100000 руб. (в том числе постоянные 20000 руб.) на весь объем производства.

Задача 2. Определить оптовую (отпускную) цену легкового автомобиля (подакцизного товара) с учетом акциза и налога на добавленную стоимость (НДС) при следующих данных:

- 1) полная себестоимость легкового автомобиля — 500 000 руб.;
- 2) уровень рентабельности — 25%;
- 3) ставка акциза легкового автомобиля с рабочим объемом двигателя более 2500 см³ — 10%;
- 4) налог на добавленную стоимость (НДС) — 20% к оптовой цене легкового автомобиля.

Задача 3. Себестоимость ювелирного изделия составляет 1200 руб., прибыль предприятия-изготовителя 40% от себестоимости. Ставка акциза - 5%. Ювелирное изделие поступает в розничную торговую сеть без посредников. Торговая надбавка составляет 14% от свободной отпускной цены. Определить розничную цену изделия и удельный вес каждого элемента (себестоимости, прибыли, акциза, НДС, торговой надбавки) в розничной цене.

Задача 4. Необходимо рассчитать среднегодовую цену товара, если известно, что цена к началу года была 15 ден. ед. за шт., с 18.03 цену повысили на 10%, а с 20.07 – еще на 12%. Оборот по реализации за год составил 800 тыс. ден. ед., за I кв. – 200 тыс. ден. ед., в том числе за март – 70 тыс. ден. ед., за II кв. – 240 тыс. ден. ед., за июль – 60 тыс. ден. ед.

Задача 5. Определите верхний уровень цены на кухонную электрическую плиту балловым методом, если цена базовой плиты 4950 руб., балловая оценка основных параметров базового и нового изделий приведена в таблице.

Балловая оценка параметров

Количество	потреб- ляемой	электро- энергии	Разнооб- разие	функций	Дизайн	Срок	службы	Безопас- ность	Мощность
Базовая	75	50	40	60	45	40			
Новая	80	70	55	60	52	50			
Коэффициент весомости	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1			

Количество баллов: 25

Типовые задания к разделу "Ценообразование на предприятии":

1. Доклад/сообщение

Примерная тематика докладов:

1. Особенности ценообразования в различных рыночных структурах.
2. Ценовая политика и методология ценообразования предприятия.
3. Ассортиментная политика предприятия и ценообразование.
4. Пакетное ценообразование.
5. Ценообразование с учетом фактора времени.
6. Ценообразование и оценка бизнеса.
7. Цели, значение и методы государственного регулирования цен.
8. Система регулирования цен в РФ.
9. Органы ценообразования и контроля цен в РФ.

Количество баллов: 20

2. Ситуационные задачи

Задача 1. Исходная цена на товар предприятия 100 руб. Издержки производства составляют — 80 руб. Планируемый объем продаж — 1 млн. шт. С целью увеличения доли рынка руководство предприятия решает снизить цену на 6 руб. Показатель эластичности спроса по цене для данной группы товаров составляет — 1,5. Рассмотреть последствия такого снижения цены если известно, что соотношение между постоянными и переменными издержками по данной группе товаров составляет 20 : 80.

Задача 2. Определите свободную отпускную цену на изделие легкой промышленности, предоставленную для согласования с организацией розничной торговли.

Известно:

Стоимость сырья и материалов, исчисленная в свободных отпускных ценах (с НДС) – 236 руб. •

Основная заработная плата производственных рабочих – 80 руб. •

Дополнительная заработная плата производственных рабочих – 10% к основной зарплате производственных рабочих.

Единый социальный налог – 26% к общей сумме заработной платы производственных рабочих. •

Накладные расходы (кроме коммерческих) – 180% к основной зарплате производственных рабочих.

Коммерческие расходы 1,5% к производственной себестоимости. •

Рентабельность, исчисленная как отношение прибыли к себестоимости, – 25%. •

НДС – 18%. •

Изделие облагается НДС. •

Задача 3. Определить регулируемый тариф и плату за провоз по системе двухставочного тарифа на провоз по железной дороге 100 т овощей на расстояние 100 км на 2019 г.

Исходные данные за 2018 г.: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 170 руб. 50 коп; затраты на передвижение (на 10 т/км) – 4 руб. 50 коп.; предельный уровень рентабельности перевозок груза – 35%. Предельные коэффициенты повышения тарифа: со 2 января 2018 г. – 5; с 18 мая 2019 г. – 1,8; с 18 сентября 2019 г. – 1,45. Налог на добавленную стоимость – 20%.

Задача 4. Определить регулируемый тариф и плату за провоз по системе двухставочного тарифа на провоз по железной дороге 1 000 т овощей на расстояние 200 км на 2019 г.

Исходные данные за 2017 г.: затраты на начально-конечные операции (10 т) – 350 руб.; затраты на передвижение (на 10 т/км) – 7 руб. 50 коп.; предельный уровень рентабельности перевозок груза – 20%. Предельные коэффициенты повышения тарифа за 2018 г. – 5 Налог на добавленную стоимость – 20%.

Количество баллов: 25

5.2.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации в ФГБОУ ВО «ЮУрГТТУ».

Первый период контроля

1. Зачет

Вопросы к зачету:

1. Роль дисциплины в подготовке специалистов.
2. Определение ценообразования.
3. Особенности, значение дисциплины, ее связь с другими экономическими науками.
4. Объект изучения, методы и задачи дисциплины.
5. Сущность, подходы к определению цены. Ценовая политика.

6. Факторы, влияющие на уровень цен.
7. Затратная теория цены, маргинальная теория цены, концепция выявленных предпочтений.
8. Функции цены: учетная, стимулирующая, распределительная, сбалансирования спроса и предложения, рационального размещения производства.
9. Состав и структура цены.
10. Группировка цен по стадиям ценообразования.
11. Классификация расходов, включаемых в стоимость товаров и услуг.
12. Налоги как элемент цены.
13. Правила учёта и регламентирования посреднических услуг.
14. Группировка цен с учётом базисных условий.
15. Механизм рыночного саморегулирования.
16. Государство и рыночный механизм в процессе ценообразования.
17. Методы регулирования.
18. Понятие и характеристика системы цен.
19. Параметры системы цен: уровень, структура, динамика.
20. Система цен: рыночная, аукционная, комиссионная, договорная, фьючерсная, лимитная, розничная, монопольная, монополистическая, мировая, государственная, успокаивающая.
21. Ценообразующие факторы: издержки производства и реализации, прибыль, спрос и предложение, покупательная способность денег, конкуренция, государственное регулирование и др.
22. Виды цен и их классификация в рыночной экономике.
23. Группировка цен: по сфере обслуживания, по степени регулирования, по форме организации торговли, в зависимости от отражения транспортных расходов, по устойчивости во времени, по стадиям продаж.
24. Гражданском Кодексе РФ: Определение цены при заключении договора. Изменение цены после заключения договора. Цена в отдельных видах договоров (продажи недвижимости; в договоре подряда).
25. Вопросы ценообразования в Налоговом Кодексе РФ: особенности формирования и условия пересмотра. Ставки акцизов и НДС.

Второй период контроля

1. Экзамен

Вопросы к экзамену:

1. Затратные методы ценообразования (формирование цены по методу полных; по методу стандартных (нормативных);
2. Затратные методы ценообразования по методу прямых издержек;
3. Затратные методы ценообразования на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли;
4. Затратные методы ценообразования на основе распределения косвенных затрат
5. Параметрические методы ценообразования: методом удельной цены;
6. Параметрические методы ценообразования: по методу баллов, на основании потребительского эффекта.
7. Ценовые методы стимулирования продажи товаров: на основе эластичности спроса. Ценовые методы стимулирования продажи товаров: метод надбавок и скидок.
8. Ценовые методы стимулирования продажи товаров: Методы психологического ценообразования.
9. Ценовые методы стимулирования продажи товаров: расчёт цены на основе прецедента цен.
10. Ценовые методы стимулирования продажи товаров: метод определения цены посредством конкурентных торгов.
11. Стратегии дифференцированного ценообразования: стратегия скидки на втором рынке.
12. Стратегии дифференцированного ценообразования: стратегия периодической скидки.
13. Стратегии дифференцированного ценообразования: стратегия случайной скидки.
14. Стратегии дифференцированного ценообразования: стратегия ценовой дискриминации.
15. Стратегии конкурентного ценообразования: стратегия проникновения на рынок.
16. Стратегии конкурентного ценообразования: стратегия по «кривой освоения».
17. Стратегии конкурентного ценообразования: стратегия сигнализированная ценами.
18. Стратегии конкурентного ценообразования: географическая стратегия.
19. Стратегии ассортиментного ценообразования: стратегия «набор».
20. Стратегии ассортиментного ценообразования: стратегия «комплект».
21. Стратегии ассортиментного ценообразования: стратегия «выше номинала».
22. Стратегии ассортиментного ценообразования: стратегия «имидж»
23. Выбор целей ценовой политики предприятия.
24. Цена продукции, сущность и функции.
25. Классификация и виды цен.
26. Методы ценообразования: затратное ценообразование; «средние издержки плюс прибыль»; расчет целевой прибыли.

27. Удельные параметры. Цена балла. Преимущества и недостатки метода.
28. Налог на прибыль. Акцизы.
29. Налог на добавленную стоимость. Таможенные пошлины.
30. Ассортиментная политика предприятия и ценообразование.
31. Пакетное ценообразование.
32. Ценообразование с учетом фактора времени.
33. Ценообразование и оценка бизнеса.
34. Цели, значение государственного регулирования цен.
35. Органы ценообразования и контроля цен в РФ.
36. Экономические методы государственного регулирования цен, реализуемые через финансово - бюджетную, кредитную, валютную, таможенную, налоговую политику государства.
37. Административные методы государственного регулирования цен.: надбавки, предельный уровень рентабельности, коэффициент изменения цен и тарифов, декларирование и другие.
38. Федеральные и региональные органы контроля за ценами.
39. Естественные монополии. Прямое установление цен на продукцию естественных монополий.
40. Система регулирования цен в РФ

5.3. Примерные критерии оценивания ответа студентов на экзамене (зачете):

Отметка	Критерии оценивания
"Отлично"	<ul style="list-style-type: none"> - дается комплексная оценка предложенной ситуации - демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять - последовательное, правильное выполнение всех заданий - умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы
"Хорошо"	<ul style="list-style-type: none"> - дается комплексная оценка предложенной ситуации - демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять - последовательное, правильное выполнение всех заданий - возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя - умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы
"Удовлетворительно" ("зачтено")	<ul style="list-style-type: none"> - затруднения с комплексной оценкой предложенной ситуации - неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя - выполнение заданий при подсказке преподавателя - затруднения в формулировке выводов
"Неудовлетворительно" ("не зачтено")	<ul style="list-style-type: none"> - неправильная оценка предложенной ситуации - отсутствие теоретического обоснования выполнения заданий

6. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Лекции

Лекция - одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой устное, монологическое, систематическое, последовательное изложение преподавателем учебного материала с демонстрацией слайдов и фильмов. Работа обучающихся на лекции включает в себя: составление или слежение за планом чтения лекции, написание конспекта лекции, дополнение конспекта рекомендованной литературой.

Требования к конспекту лекций: краткость, схематичность, последовательная фиксация основных положений, выводов, формулировок, обобщений. В конспекте нужно помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Последующая работа над материалом лекции предусматривает проверку терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. В конспекте нужно обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

2. Практические

Практические (семинарские занятия) представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы.

Основной формой проведения практических занятий и семинаров является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций в аудиторных условиях.

При подготовке к практическому занятию необходимо, ознакомиться с его планом; изучить соответствующие конспекты лекций, главы учебников и методических пособий, разобрать примеры, ознакомиться с дополнительной литературой (справочниками, энциклопедиями, словарями). К наиболее важным и сложным вопросам темы рекомендуется составлять конспекты ответов. Следует готовить все вопросы соответствующего занятия: необходимо уметь давать определения основным понятиям, знать основные положения теории, правила и формулы, предложенные для запоминания к каждой теме.

В ходе практического занятия надо давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов, доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

3. Зачет

Цель зачета – проверка и оценка уровня полученных студентом специальных знаний по учебной дисциплине и соответствующих им умений и навыков, а также умения логически мыслить, аргументировать избранную научную позицию, реагировать на дополнительные вопросы, ориентироваться в массиве информации.

Подготовка к зачету начинается с первого занятия по дисциплине, на котором обучающиеся получают предварительный перечень вопросов к зачёту и список рекомендуемой литературы, их ставят в известность относительно критериев выставления зачёта и специфике текущей и итоговой аттестации. С самого начала желательно планомерно осваивать материал, руководствуясь перечнем вопросов к зачету и списком рекомендуемой литературы, а также путём самостоятельного конспектирования материалов занятий и результатов самостоятельного изучения учебных вопросов.

По результатам сдачи зачета выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

4. Экзамен

Экзамен преследует цель оценить работу обучающегося за определенный курс: полученные теоретические знания, их прочность, развитие логического и творческого мышления, приобретение навыков самостоятельной работы, умения анализировать и синтезировать полученные знания и применять их для решения практических задач.

Экзамен проводится в устной или письменной форме по билетам, утвержденным заведующим кафедрой. Экзаменационный билет включает в себя два вопроса и задачи. Формулировка вопросов совпадает с формулировкой перечня вопросов, доведенного до сведения обучающихся не позднее чем за один месяц до экзаменационной сессии.

В процессе подготовки к экзамену организована предэкзаменационная консультация для всех учебных групп.

При любой форме проведения экзаменов по билетам экзаменатору предоставляется право задавать студентам дополнительные вопросы, задачи и примеры по программе данной дисциплины. Дополнительные вопросы, также как и основные вопросы билета, требуют развернутого ответа.

Результат экзамена выражается оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».

5. Тест

Тест это система стандартизированных вопросов (заданий), позволяющих автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающихся. Тесты могут быть аудиторными и внеаудиторными. Преподаватель доводит до сведения студентов информацию о проведении теста, его форме, а также о разделе (теме) дисциплины, выносимой на тестирование.

При самостоятельной подготовке к тестированию студенту необходимо:

- проработать информационный материал по дисциплине. Проконсультироваться с преподавателем по вопросу выбора учебной литературы;
- выяснить все условия тестирования заранее. Необходимо знать, сколько тестов вам будет предложено, сколько времени отводится на тестирование, какова система оценки результатов и т.д.
- работая с тестами, внимательно и до конца прочесть вопрос и предлагаемые варианты ответов; выбрать правильные (их может быть несколько); на отдельном листке ответов выписать цифру вопроса и буквы, соответствующие правильным ответам. В случае компьютерного тестирования указать ответ в соответствующем поле (полях);
- в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания. Это позволяет максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант.
- решить в первую очередь задания, не вызывающие трудностей, к трудному вопросу вернуться в конце.
- оставить время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.

6. Доклад/сообщение

Доклад – развернутое устное (возможен письменный вариант) сообщение по определенной теме, сделанное публично, в котором обобщается информация из одного или нескольких источников, представляется и обосновывается отношение к описываемой теме.

Основные этапы подготовки доклада:

1. четко сформулировать тему;
2. изучить и подобрать литературу, рекомендуемую по теме, выделив три источника библиографической информации:
 - первичные (статьи, диссертации, монографии и т. д.);
 - вторичные (библиография, реферативные журналы, сигнальная информация, планы, граф-схемы, предметные указатели и т. д.);
 - третичные (обзоры, компилятивные работы, справочные книги и т. д.);
3. написать план, который полностью согласуется с выбранной темой и логично раскрывает ее;
4. написать доклад, соблюдая следующие требования:
 - структура доклада должна включать краткое введение, обосновывающее актуальность проблемы; основной текст; заключение с краткими выводами по исследуемой проблеме; список использованной литературы;
 - в содержании доклада общие положения надо подкрепить и пояснить конкретными примерами; не пересказывать отдельные главы учебника или учебного пособия, а изложить собственные соображения по существу рассматриваемых вопросов, внести свои предложения;
5. оформить работу в соответствии с требованиями.

7. Ситуационные задачи

Ситуационная задача представляет собой задание, которое включает в себя характеристику ситуации из которой нужно выйти, или предложить ее исправить; охарактеризовать условия, в которых может возникнуть та или иная ситуация и предложить найти выход из нее и т.д.

При выполнении ситуационной задачи необходимо соблюдать следующие указания:

1. Внимательно прочитать текст предложенной задачи и вопросы к ней.
2. Все вопросы логично связаны с самой предложенной задачей, поэтому необходимо работать с каждым из вопросов отдельно.
3. Вопросы к задаче расположены по мере усложнения, поэтому желательно работать с ними в том порядке, в котором они поставлены.

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

1. Развивающее обучение
2. Проблемное обучение

8. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ

1. компьютерный класс – аудитория для самостоятельной работы
2. учебная аудитория для лекционных занятий
3. учебная аудитория для семинарских, практических занятий
4. Лицензионное программное обеспечение:
 - Операционная система Windows 10
 - Microsoft Office Professional Plus
 - Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition
 - Справочная правовая система Консультант плюс
 - 7-zip
 - Adobe Acrobat Reader DC