



ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФСОЮЗОВ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»  
КРАСНОЯРСКИЙ ФИЛИАЛ

директор Красноярского  
филиала ОУП ВО «АТиСО»  
\_\_\_\_\_ С.В.Гришаев  
« 23 » апреля 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

**Направление подготовки  
38.03.01 Экономика**

**Направленность (профиль) подготовки  
Финансы и кредит, Бухгалтерский учет, анализ и аудит, Экономика труда**

**Квалификация выпускника  
«Бакалавр»**

**Кафедра финансов и кредита**

**Разработчик программы:  
ст. преподаватель, Говорина О. В.**

Зав. кафедрой финансов и кредита

\_\_\_\_\_/ Н.Н. Шестакова/  
«22» апреля 2020г

## ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ .....	4
1.1 Планируемые результаты обучения по дисциплине. ....	4
1.2 Результаты освоения образовательной программы.....	4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ .....	6
4.1 Содержание дисциплины (модуля) .....	6
4.2 Разделы/темы дисциплины, их трудоемкость и виды занятий.....	9
5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	9
6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	15
7. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) .....	16
8. РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	17
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	18
10. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ ....	22
11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	22
12. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	22
Приложение №1 к разделу № 6	

	ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	24
6.1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы .....	24
6.2	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	24
6.3	Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы .....	26
	1. Типовые контрольные вопросы для подготовки к экзамену (зачету) при проведении промежуточной аттестации по дисциплине .....	26
	2. Типовые практические задачи (задания, тесты) билетов для проведения промежуточной аттестации по дисциплине .....	27
	3. Тематика курсовых работ (курсовых проектов).....	36
6.4	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций. ....	36

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

**Целью изучения дисциплины «Ценообразование»** является формирование у будущего выпускника теоретических знаний и практических навыков, необходимых для разработки и принятия эффективных управленческих решений в области ценообразования с учетом ситуации, сложившейся на рынке.

Так как ценообразование представляет собой комплексный процесс, в курсе рассматриваются следующие составляющие:

- Философия ценообразования;
- Инструментарий ценообразования;
- Этапы ценообразования;
- Управление ценообразованием.

**Задача изучения дисциплины** - состоит в формировании теоретических знаний и практических навыков в области управления ценообразованием, из которой вытекает необходимость изучения:

- концептуального видения, которое дает возможность обучающему объединить ранее изученные проблемы в области установления цен;
- основных подходов, способов и методов ценообразования;
- отраслевой специфики управления ценой на рынках различных типов;
- проблем реализации стратегических решений в контексте управления ценообразованием на предприятиях различных отраслей деятельности.

В ходе освоения дисциплины обучающиеся изучают, анализируют, приобретают навыки управления следующими объектами профессиональной деятельности: поведение хозяйствующих агентов, их затраты и результаты, функционирующие рынки, финансовые и информационные потоки, производственные процессы.

### **1.1 Планируемые результаты обучения по дисциплине.**

Освоение дисциплины «Ценообразование» направлено на формирование у студентов следующих компетенций:

**- Общекультурных компетенций (ОК):**

ОК-6 - способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности.

**- Общепрофессиональных компетенций (ОПК):**

ОПК-3 - способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы.

### **1.2 Результаты освоения образовательной программы.**

В результате освоения компетенций ОК-6 и ОПК-3 студент должен:

**знать:** основные методы сбора и анализа информации, способы формализации цели и методы ее достижения; основные методы сбора и анализа нормативной документации; о цене как интегрированном показателе, увязывающем интересы фирмы, рыночные возможности и ограничения со стороны государственных институтов; ценовой работе как тщательно организованной специфической деятельности, затрагивающей интересы собственников, менеджмента и персонала, и ориентированной на развитие компании; об экономических основах концепции современного ценообразования как специфической деятельности на предприятии, о мировых тенденциях в использовании способов формирования ценовой стратегии и методологии определения уровня цен на продукцию и услуги в различных сферах деятельности.

**уметь:** анализировать, обобщать и воспринимать, информацию, ставить цель и формулировать задачи по её достижению; ориентироваться в системе законодательства и нормативных правовых актов, регламентирующих сферу профессиональной деятельности; использовать правовые нормы в профессиональной и общественной деятельности; анализировать уровень цен на продукцию фирмы и ее конкурентов; пользоваться любой информацией в области ценообразования.

**владеть:** культурой мышления, навыками поиска необходимых нормативных и законодательных документов и навыками работы с ними в профессиональной деятельности, методами и правилами формирования цены, поиском необходимой информации; навыками:

- проведения необходимых расчетов,
- интерпретации результатов проведенных исследований и расчетов,
- визуализации результатов проведенных исследований,
- самостоятельного изучения теоретического материала,
- презентации результатов теоретических и практических исследований работы в соответствии с принятыми в организации стандартами

## **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Дисциплина «Ценообразование» входит в блок Б1 вариативной части дисциплин по выбору учебного плана ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Изучение дисциплины «Ценообразование» базируется на знаниях, полученных обучающимися в ходе освоения теории макро- и микроэкономики, экономики фирмы, математического анализа и др.

Знания и навыки, полученные в процессе изучения дисциплины «Ценообразование» будут использованы при изучении последующих профессиональных дисциплин, предусмотренных учебным планом, при

написании выпускной квалификационной работы, в процессе решения круга задач профессиональной деятельности в дальнейшем.

Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: «Маркетинг», «Экономика фирмы», «Корпоративные финансы», «Финансовый менеджмент», «Налоги и налоговая система», учебная и производственная практики.

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

Объем дисциплины	Всего часов	
	Для очной формы обучения	Для заочной формы обучения
<b>Общая трудоемкость дисциплины (зачетных един/часов)</b>	2/72	2/72
Аудиторная работа (всего)	36	8
в том числе:	-	-
Лекции	18	4
Семинары, практические занятия	18	4
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	36	60
Вид промежуточной аттестации (зачет, зачет с оценкой, экзамен)	зачет	зачет

### **4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ**

#### **4.1 Содержание дисциплины**

##### **Раздел 1. Механизм рыночного ценообразования**

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

Концепция спроса и практика бизнеса. Важность ценовых решений в условиях рынка. Сущность цены на корпоративном и маркетинговом уровнях. Взаимосвязи цены в комплексе маркетинга. Определение места и роли цены в получении прибыли.

###### **Тема 2. Цена и стоимость, их сущность и взаимосвязь. Функции цены**

Различные теории стоимости и ценообразования: классическая теория, теория рыночного ценообразования, теория предельной полезности и др.

Коренное отличие рыночного ценообразования от трудовой теории стоимости и концепции ценообразования, построенной на ее базе.

Сущность цены. Функции цены:

- учетная функция или функция учета измерения издержек в денежном выражении;
- стимулирующая (поощрительная или сдерживающая) функция цены;
- сбалансировавшая функция цены;
- функция цены как орудия рационального размещения производства;
- распределительная (перераспределительная) функция.

Взаимосвязь и противоречия между различными функциями цены.

### **Тема 3. Ценообразующие факторы**

Факторы, влияющие на установление цены. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы. Основы формирования ценовой стратегии. Основные подходы к ценообразованию: затратный и ценностный. Затратное ценообразование и порождаемые им проблемы. Ценностный подход к ценообразованию и ошибки в его использовании. Чувствительность покупателей к уровням цен (детерминанты чувствительности).

## **Раздел 2. Методологические особенности ценообразования и система цен**

### **Тема 4. Методология ценообразования цены**

Методология и методика ценообразования, их функции и различия. Методология и стратегия ценообразования. Принципы ценообразования.

### **Тема 5. Структура цены. Виды цен и их классификация цены**

Взаимосвязанность и взаимозависимость всех действующих цен в экономике. Принцип «сообщающихся сосудов» в системе цен.

Основные элементы цены. Состав отпускной и розничной цены.

Классификация цен по видам и разновидностям. Дифференциация цен в зависимости от обслуживаемой ими сферы товарного обращения.

### **Тема 6. Методы расчета цен. Надбавки и скидки. Регулирование цен**

Порядок установления исходной рыночной цены. Основные этапы процесса ценообразования. Использование методов ценообразования: дифференцированное, конкурентное, ассортиментное, географическое и стимулирующее. Система скидок с цен как инструмент стимулирования продаж. Чем плановые скидки отличаются от тактических. Основные варианты тактических скидок. Регулирование цен.

## **Раздел 3. Отраслевые особенности ценообразования**

### Тема 7. Отраслевые особенности ценообразования на разных типах рынков

Особенности ценообразования на рынке продукции производственно-технического назначения. Характер приобретаемых товаров. Круг участников рынка. Круг факторов, влияющих на продажи.

Значимость факторов формирования ценовой стратегии на рынках потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения: роль ценовой стратегии; эластичность спроса; скидки; формирование цен в рамках формального конкурса; финансовое содействие покупателям в приобретении товаров.

Цены на инженерно-консультационные услуги. Метод повременной оплаты, использование ставок возмещения. Форма оплаты «фактические расходы плюс фиксированное вознаграждение». Метод расчета цены услуг в зависимости от цены строительства.

Ценообразование на рынке лицензий и «ноу-хау». Распределение дополнительной прибыли между заказчиком и поставщиком как основа формирования цены лицензии. Ройялти. Паушальный платеж. Цена «ноу-хау».

### Тема 8. Установление цен на продукцию с дифференцированными технико-экономическими параметрами

Нормативно-параметрический метод ценообразования. Формула Берим. Коэффициент торможения. Использование корреляционно-регрессионного анализа при обосновании цен на продукцию с дифференцированными технико-экономическими параметрами.

Модификации нормативно-параметрического метода ценообразования: определение цены товара через удельную цену; балльный метод; метод прямого счета; определение цены товара с использованием лимитных цен.

#### 4.2 Разделы/темы дисциплины, их трудоемкость и виды занятий

№ п/п	Название темы	Форма обучения										Компетенции
		Очная					Заочная					
		Всего	Аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Всего	Аудиторные занятия			Самостоятельная работа	
Лекции	Семинарские занятия		инновационной	Лекции	Семинарские занятия			инновационной				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Раздел 1. Механизм рыночного ценообразования												
1	Роль цены в условиях рынка	7	2	1		4	6	1			5	ОК-6 ОПК-3
2	Цена и стоимость, их сущность	7	2	1		4	5				5	ОК-6



и взаимосвязь. Функции цены											ОПК-3
3 Ценообразующие факторы	8	2	2	2	4	5				5	ОК-6 ОПК-3
Раздел 2. Методологические особенности ценообразования и система цен											
4 Методология ценообразования	6	2			4	6		1		5	ОК-6 ОПК-3
5 Структура цены. Виды цен и их классификация	8	2	2	2	4	12	1	1	1	10	ОК-6 ОПК-3
6 Методы расчета цен. Надбавки и скидки. Регулирование цен	10	2	4	2	4	12	1	1		10	ОК-6 ОПК-3
Раздел 3. Отраслевые особенности ценообразования											
7 Отраслевые особенности ценообразования	14	4	4	2	6	12	1	1	1	10	ОК-6 ОПК-3
8 Установление цен на продукцию дифференцированными технико-экономическими параметрами	12	2	4		6	10				10	ОК-6 ОПК-3
Зачет						4					
Всего часов	72	18	18	8	36	72	4	4	2	60	

## 5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

### Раздел 1. Механизм рыночного ценообразования

*Список литературы по разделу:*

Л.1.1-1.2; Л 2.1.-2.6; Л.3.1-3.5.

#### **Тема № 1. Роль цены в условиях рынка**

*Вопросы для самопроверки:*

1. Концепция спроса и практика бизнеса.
2. Важность ценовых решений в условиях рынка.
3. Сущность цены на корпоративном уровне.
4. Сущность цены на маркетинговом уровне.
5. Взаимосвязи цены в комплексе маркетинга.
6. Определение места и роли цены в получении прибыли.

#### **Тема №2. Цена и стоимость, их сущность и взаимосвязь. Функции цены**

*Вопросы для самопроверки:*

1. Различные теории стоимости и ценообразования.
2. Сущность цены. Функции цены.
3. Взаимосвязь и противоречия между различными функциями цены.

**Тема № 3. Ценообразующие факторы***Вопросы для самопроверки:*

1. Факторы, влияющие на установление цены.
2. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы.
3. Основные подходы к ценообразованию: затратный и ценностный.
4. Чувствительность покупателей к уровням цен (детерминанты чувствительности).

*Задания для самостоятельного решения:*

**Задание 1.** В таблице имеется ряд данных по объему выпуска и по трудовым затратам трех производителей одинаковой продукции. При этом производительность труда у всех производителей отличается. Предполагается, что трудовые затраты в один час оцениваются у всех производителей в 100 рублей. Норма прибыли составляет 20 %.

Производители	Количество произведенной продукции (единиц)	Затраты на производство одной единицы продукции (в часах)
А	2000	100
В	5000	120
С	3000	150

Необходимо:

- найти и обосновать, стоимость какого производителя станет рыночной ценой, исходя из классической теории ценообразования;
- рассчитать объем прибыли каждого производителя.

**Задание 2.** Производственное предприятие «Малыш», выпускающее детские игрушки, имеет следующую структуру издержек:

Постоянные издержки – 100 руб. в неделю;

Нормальный объем продаж – 100 изделий в неделю;

Переменные издержки:

Сырье и материалы – 7 руб.;

Заработная плата – 4 руб.;

Торговые издержки – 3 руб.

По какой цене с экономической точки зрения невозможно больше продолжать производство и сбыт детских игрушек?

**Задание 3.** Зависимость валовых издержек предприятия ТС от объема производства Q характеризуется следующими данными:

Объем производства (Q), шт./день	Валовые издержки (ТС), руб.
----------------------------------	-----------------------------

0	0
10	75
20	95
30	140
40	200
50	280

**Задание 4.** При какой цене товара предприятие прекратит его производство в долгосрочном периоде времени?

Предприятие производит комплектующие детали и реализует их по 1000 руб./шт. Переменные издержки составляют 360 руб./шт., постоянные издержки предприятия – 975 тыс. руб., объем продаж – 2500 деталей.

Порог рентабельности предприятие перешло. Поступает коммерческое предложение продать дополнительно 200 деталей по цене 525 руб./шт.

Выполнение этого заказа связано только с возрастанием переменных издержек на 72 тыс. руб.

Стоит ли принять данное предложение?

**Задание 5.** Компания производит товар массового спроса. Порог рентабельности компания перешла. Переменные издержки составляют 200 руб. В качестве целевого уровня для этого товара намечена маргинальная прибыль в 36%.

Определите, какой должна быть продажная цена, чтобы обеспечить достижение этой цели?

## Раздел 2. Методологические особенности ценообразования и система цен

*Список литературы по разделу:*

Л.1.1-1.2; Л 2.1.-2.6; Л.3.1-3.5.

**Тема №4.** Методология ценообразования

*Вопросы для самопроверки:*

1. Методология и методика ценообразования, их функции и различия.
2. Методология и стратегия ценообразования.
3. Принципы ценообразования.

**Тема № 5.** Структура цены. Виды цен и их классификация цены

*Вопросы для самопроверки:*

1. Взаимосвязанность и взаимозависимость всех действующих цен в экономике.
2. Основные элементы цены. Состав отпускной и розничной цены.
3. Классификация цен по видам и разновидностям.
4. Дифференциация цен в зависимости от обслуживаемой ими сферы товарного обращения.

## **Тема №6 Методы расчета цен. Надбавки и скидки. Регулирование цен**

### **цены**

*Вопросы для самопроверки:*

1. Основные этапы процесса ценообразования.
2. Методы ценообразования: дифференцированное, конкурентное, ассортиментное, географическое и стимулирующее.
3. Система скидок с цен как инструмент стимулирования продаж.
4. Основные варианты тактических скидок.
5. Регулирование цен.

*Задания для самостоятельного решения:*

**Задание 1.** Привести состав и структуру свободной розничной цены изделия исходя из следующих данных:

- себестоимость изделия – 560 руб.;
- рентабельность производства – 20 %;
- торговая надбавка – 25 %.

**Задание 2.** Составьте калькуляцию себестоимости изделия и определите свободную розничную цену по следующим данным:

- сырье и материалы – 300 руб.;
- возвратные отходы – 15 руб.;
- топливо и энергия на технологические нужды – 6 руб.;
- основная заработная плата производственных рабочих – 115 руб.;
- дополнительная заработная плата производственных рабочих – 15 % к основной заработной плате;
- общепроизводственные расходы – 63 % к основной заработной плате;
- общехозяйственные расходы – 34 руб.;
- коммерческие расходы – 5 % к производственной себестоимости;
- отпускная цена предприятия-изготовителя с НДС – 900 руб.;
- торговая надбавка – 25 % к свободной отпускной цене без НДС.

**Задание 3.** Предприятие реализует продукцию по свободной отпускной цене 10 000 руб. с НДС при себестоимости 5000 руб.

Как изменятся цена и прибыль от реализации единицы продукции, если будет установлен норматив рентабельности 10 %?

**Задание 4.** Предприятие производит электромоторы, реализуя 400 электромоторов в месяц по цене 2500 руб. (без НДС). Переменные издержки составляют 1500 руб./шт., постоянные издержки предприятия – 350 000 руб. в месяц.

Начальник отдела маркетинга предлагает снизить отпускную оптовую цену, чтобы стимулировать сбыт и довести дополнительный ежемесячный объем оптовых продаж до 150 шт. Какую следует назначить оптовую цену на дополнительную продукцию, чтобы прибыль возросла на 30 000 руб.?

**Задание 5.** Фирма, выпускающая игрушки, производит 2000 детских игрушек в неделю по цене 50 руб. за штуку. Производственные мощности

позволяют увеличить выпуск до 3000 единиц. Общие затраты на единицу продукции равны 40 руб., в том числе постоянные затраты составляют 15 руб. Стоит ли компании принимать решение о расширении производства, если ей предлагают производить дополнительно 400 единиц в неделю, при условии, что контрактная цена составит 35 руб. за игрушку?

Оцените размер предполагаемой прибыли или убытка.

### **Раздел 3. Отраслевые особенности ценообразования**

*Список литературы по разделу:*

Л.1.1-1.2; Л 2.1.-2.6; Л.3.1-3.5.

#### **Тема №7 Отраслевые особенности ценообразования на разных типах рынков**

*Вопросы для самопроверки:*

1. Особенности ценообразования на рынке продукции производственно-технического назначения.
2. Значимость факторов формирования ценовой стратегии на рынках потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения.
3. Цены на инженерно-консультационные услуги.
4. Метод повременной оплаты, использование ставок возмещения.
5. Форма оплаты «фактические расходы плюс фиксированное вознаграждение».
6. Ценообразование на рынке лицензий и «ноу-хау».

#### **Тема №8 Установление цен на продукцию с дифференцированными технико-экономическими параметрами**

*Вопросы для самопроверки:*

1. Нормативно-параметрический метод ценообразования.
2. Использование корреляционно-регрессионного анализа при обосновании цен на продукцию с дифференцированными технико-экономическими параметрами.
3. Модификации нормативно-параметрического метода ценообразования.

*Задания для самостоятельного решения:*

##### **Задание 1.**

- 1) Завод «Электрон» выпускает микрокалькуляторы. Ассортимент их ограничен. Цены достаточно высокие, что позволяет заводу покрывать все затраты и получать прибыль. Однако в последнее время объем продаж и получаемая прибыль начали снижаться. Предприятие провело маркетинговые исследования рынка с целью выяснения создавшегося положения. Оказалось, что многие покупатели отказываются приобретать изделия по высоким ценам, они хотели бы также видеть большее разнообразие в ассортименте микрокалькуляторов, рассчитанных на различные группы потребителей.

- 2) Предприятие занимает лидирующее положение на российском рынке по выпуску и реализации бытовой посуды, изготовленной из новых сплавов. Данные товары являются новинкой. Конкурентов практически нет. Изделия пользуются большим спросом на рынке.
- 3) Издательство «Восход» выпускает печатную продукцию (календари, открытки, плакаты), рассчитанную на массового потребителя, и занимает 20% доли рынка. Наряду с «Восходом» на этом рынке действуют еще два достаточно крупных издательства, выпускающих аналогичную продукцию. Их доли на рынке составляют соответственно 35 и 45%. Причем качество продукции выше, чем у продукции «Восхода».
- 4) Какая ценовая политика может быть выбрана в каждом отдельном случае?
- 5) Какая ценовая ориентация целесообразна?
- 6) Какую роль в этих ситуациях может сыграть ценообразование по методам «снятия сливок», «цены проникновения» и ценовых линий?

**Задание 2. Фирма выводит на рынок новый товар. Оценки специалистов показывают:**

1. Объем продаж фирмы составит 30 000 шт. в год
2. Переменные издержки на одно изделие – 9,9 тыс. руб.
3. Постоянные издержки фирмы – 98 млн. руб. в год
4. Ожидаемый уровень рентабельности – 10 %
5. Инвестированный капитал – 20 млн. руб.

Рассчитайте предельную цену, целевую цену и техническую цену.

**Задание 3.** Предприятие «Вавилон» занимается выпуском мягкой мебели, которая рассчитана на массового потребителя в среднем ценовом сегменте, и занимает 20% доли рынка. Наряду с «Вавилоном» на этом рынке действуют еще порядка 10 достаточно крупных предприятий, выпускающих аналогичную продукцию. Причем качество продукции всех предприятий находится примерно на одном уровне.

Какая ценовая политика может быть выбрана в данном случае для предприятия «Вавилон»?

**Задание 4.** Предприятие производит электромоторы, реализуя 400 электромоторов в месяц. Переменные издержки составляют 1500 руб./шт., постоянные издержки предприятия – 350 000 руб. в месяц. Ожидаемый уровень рентабельности 25 %, инвестиции в производство 1 млн. руб.

Рассчитайте предельную цену, целевую цену и техническую цену.

**Задание 5.** Предприятие, производящее продукцию производственно-технического назначения, при заключении хозяйственных договоров с другими организациями использует метод скользящих цен.

Предположим, что доля покупных материалов в структуре цены товара составляет 50 %, заработной платы – 35%, прочих элементов цены – 15%. На момент заключения договора средняя цена товара была 2500 руб., средняя цена покупных материалов – 1450 руб., средняя заработная плата на предприятии-поставщике – 3800 руб.

На момент поставки товара средняя цена покупных материалов повысилась до 1900 руб., а средняя заработная плата – до 4050 руб.

Определить цену товара на момент поставки.

**Задание 6.** Фирма «Эликс» продает товары, которые отличаются от товаров-конкурентов лучшим дизайном. Средняя цена на рынке 50 руб., а объем рынка равен 100 тыс. изделий. Доля рынка «Эликс» составляет 10%. Финансовые показатели фирмы таковы:

Прямые издержки на одно изделие	20 руб.
Постоянные издержки	2 млн. руб.
Ожидаемый уровень рентабельности	10%
Инвестированный капитал	10 млн. руб.

Рассчитайте предельную цену, целевую цену и техническую цену.

**Задание 7.** Два взаимосвязанных товара предлагаются двум покупателям, каждый из которых может купить один товар или оба. Максимальные цены, которые они готовы платить, приведены в таблице:

Товары	Клиент 1	Клиент 2	Всего
Товар А	1200 руб.	1500 руб.	2700 руб.
Товар В	2500 руб.	2400 руб.	4900 руб.
Бюджет клиентов	3700 руб.	3900 руб.	7600 руб.

- Определить, какова лучшая ценовая политика при предположении, что клиенты свободны в своем выборе?
- Проанализировать все возможные варианты.

## **6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Приложение №1 к рабочей программе дисциплины «Ценообразование».

Фонд оценочных средств является составной частью нормативно-методического обеспечения системы оценки качества освоения обучающимися ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профилям подготовки: «Экономика труда», «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». При помощи фонда оценочных средств осуществляется контроль и управление процессом приобретения обучающимися необходимых знаний, умений и навыков, определенных ФГОС ВО по дисциплине «Ценообразование».

Для контроля знаний студентов используются следующие формы контроля:

1. Текущий контроль;
2. Промежуточный контроль: зачет.

## 7. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.Основная литература	
Л 1.1.	Габудина, А. А. Ценообразование : учебное пособие / А. А. Габудина, А. А. Шкилева. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="http://www.iprbookshop.ru/101438.html">http://www.iprbookshop.ru/101438.html</a> (Гарантированный срок размещения в ЭБС до 25.11.2025 (автопродлонгация)). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
Л 1.2.	Ценообразование и сметное дело : учебное пособие для студентов направления подготовки 08.03.01 «Строительство» профиль подготовки «Информационно-стоимостной инжиниринг» / составители Н. А. Тарханова, И. В. Сычева. — Макеевка : Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2020. — 348 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/99397.html">https://www.iprbookshop.ru/99397.html</a> (дата обращения: 27.08.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2.Дополнительная литература	
Л 2.1.	Ценообразование в организации : практикум. Учебное пособие / Т. В. Емельянова, Е. П. Бабушкина, В. В. Приходько [и др.] ; под редакцией Т. В. Емельянова. — Минск : Вышэйшая школа, 2011. — 332 с. — ISBN 978-985-06-1931-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/20170.html">https://www.iprbookshop.ru/20170.html</a> (дата обращения: 27.08.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей/ Гарантированный срок размещения в ЭБС до 20.01.2023 (автопродлонгация)
Л 2.2.	Магомедов, М.Д. Ценообразование : учебник / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина. - 3-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 248 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02663-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=454085">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=454085</a>
Л 2.3.	Делятицкая, А.В. Ценообразование: конспект лекций : [16+] / А.В. Делятицкая ; Российский государственный университет правосудия. — Москва : Российский государственный университет правосудия (РГУП), 2019. — 56 с. : табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=560812">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=560812</a> (дата обращения: 16.02.2021). — Библиогр. в кн. — ISBN 978-5-93916-725. — Текст : электронный.
3.Нормативно-правовые акты	
Л 3.1.	Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12.12.1993// Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]/ Компания «Консультант Плюс»
Л 3.2.	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ// Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]/ Компания «Консультант Плюс»
Л 3.3.	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ// Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]/ Компания «Консультант Плюс»
Л 3.4.	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.11.2001 № 146-ФЗ// Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]/ Компания «Консультант Плюс»
Л 3.5.	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) [Электронный ресурс]:



федер. закон от 18.12.2006 № 230-ФЗ// Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]/ Компания «Консультант Плюс»
--

## **8. РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

1. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru>.
2. ЭБС «IPRsmar»/[https:// www.iprbookshop.ru](https://www.iprbookshop.ru)
3. Федеральные образовательные порталы
  - 3.1. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru>
  - 3.2. Федеральный образовательный портал – экономика, социология, менеджмент <http://www.ecsocman.edu.ru>.
  - 3.3. Портал "Информационно-коммуникационные технологии в образовании" <http://www.ict.edu.ru>.
  - 3.4. Российский портал открытого образования <http://www.openet.edu.ru>.
4. Ресурсы открытого доступа
  - 4.1. Собрание законодательства Российской Федерации – <http://www.szrf.ru>.
  - 4.2. Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств РФ - [http://iurizdat.ru/editions/official/bnafoiv/archive\\_list.htm](http://iurizdat.ru/editions/official/bnafoiv/archive_list.htm).
  - 4.3. Бюллетень Верховного суда РФ – <http://www.vsrp.ru/second.php>.
  - 4.4. Вестник Высшего арбитражного суда РФ – <http://vestnik.ru>.
  - 4.5. Вестник Конституционного Суда РФ - <http://www.ksrf.ru/ru/Info/Editions/Pages/BulletinMagazine.aspx>.
  - 4.6. Бюллетень Минюста России – <http://miniust.ru>.
  - 4.7. Бюджетная система Российской Федерации – [www.budqetrf.ru](http://www.budqetrf.ru).
  - 4.8. Федеральная служба государственной статистики – <http://www.qks.ru>.
  - 4.9. Федеральная служба по финансовым рынкам – <http://www.fcsm.ru>.
  - 4.10. Федеральная налоговая служба – [www.naloq.ru](http://www.naloq.ru).
  - 4.11. Банк России – [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).
  - 4.12. Министерство Финансов РФ – <http://minfin.ru>.
  - 4.13. Министерство экономического развития – <http://economy.gov.ru/mines/main>.
  - 4.14. Министерство труда и социальной защиты – <http://www.rosmintrud.ru>.
5. Справочно-правовые системы.
  - 5.1. Информационно-правовой портал Гарант.ру – [www.garant.ru](http://www.garant.ru).
  - 5.2. Справочно-правовая система Консультант Плюс. Доступ к полной версии с компьютеров в аудитории для самостоятельной работы, библиотеке, компьютерных классах. Система установлена на жесткий диск компьютеров (Ярлык на рабочих столах). Обновление – регулярно. Некоммерческая интернет версия <http://www.consultant.ru/online>.

## **9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Методические указания по выполнению лекционных занятий**

Лекции - форма учебных занятий, цель которых состоит в рассмотрении теоретических вопросов излагаемой дисциплины в логически выдержанной форме.

Успешное изучение курса требует посещения лекций обучающимися.

Во время лекции обучающийся должен вести краткий конспект лекций, схематично и последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь.

Работа с конспектом лекций предполагает просмотр конспекта после занятий при повторении, закреплении пройденного материала. При этом необходимо обозначить вопросы, термины, материалы конспекта, которые вызывают затруднения для понимания. Уделить внимание понятиям по глоссарию. Пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе.

При этом обучающийся должен стараться найти ответы на затруднительные вопросы, используя рекомендованную литературу по дисциплине. Если обучающему не удалось самостоятельно разобраться в законспектированном материале, необходимо сформулировать вопросы и обратиться за помощью к преподавателю на ближайшей лекции или консультации.

В состав учебно-методических материалов лекционного курса включаются:

- учебники и учебные пособия, в том числе разработанные преподавателем кафедры, конспекты (тексты, схемы) лекций в печатном или в электронном представлении – электронный учебник, файл с содержанием материала, излагаемого на лекции, файл с раздаточными материалами;

- тесты и задания по различным темам лекций (разделам учебной дисциплины) для самоконтроля студентов;

- списки учебной литературы, рекомендуемой студентам в качестве основной и дополнительной по темам лекций данной дисциплины.

Обучающемуся необходимо регулярно отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам дисциплины.

### **Методические указания по выполнению практических занятий**

Практические занятия – одна из форм учебного занятия, направленная на развитие самостоятельности обучающихся и приобретение умений и навыков практической деятельности.

Для успешного освоения практических занятий предусматривается учебно-методический материал практических занятий, который включает:

- план проведения занятий с указанием последовательности рассматриваемых вопросов занятий, объема часов, отводимых на освоение материалов по теме;

- перечень вопросов, заданий со ссылками на учебно –методические материалы, основную и дополнительную литературу, которые позволяют более глубже рассматривать вопросы;

- тексты ситуаций для анализа, ситуаций, задач и т.п., рассматриваемых на практических занятиях;

- методические указания для преподавателей, ведущих практические занятия, определяющие методику проведения занятий, порядок решения задач, разбор производственных ситуаций, тем рефератов, предлагаемых студентам и организацию их обсуждения или анализа.

Проведение практических занятий включает в себя обсуждение проблемных вопросов той или иной темы курса, решение практических задач, рассмотрение конкретных производственных ситуаций.

При разработке содержания практических занятий используются различные варианты:

- обсуждение докладов и сообщений по темам дисциплины;
- блиц-опросы;
- проведение круглых столов;
- выполнение индивидуальных и групповых аудиторных работ;
- текущее и контрольное тестирование;
- выполнение расчетных заданий;
- разбор конкретных ситуаций;
- работа с текстом;
- решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.

Для проведения расчетов используются фактические данные бухгалтерской, финансовой отчетности отдельных предприятий, сборники практических заданий, практикумы, а также статистические данные и иную необходимую информацию, публикуемую в открытой российской и зарубежной печати.

На практических занятиях студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать.

При проведении семинарских занятий по темам дисциплины отражается перечень вопросов обсуждения с увязкой программы и необходимой литературой для подготовки к семинарским занятиям. В ходе подготовки к семинарам обучающийся должен научиться: отбирать и анализировать, литературу аргументировано, излагать свое мнение, вести дискуссию.

При презентации материала на семинарском занятии можно воспользоваться следующим алгоритмом изложения темы: определение и характеристика основных категорий, эволюция предмета исследования, оценка его современного состояния, существующие проблемы, перспективы развития. Весьма презентабельным вариантом выступления следует считать его подготовку с использованием Power Point, что существенно повышает степень

визуализации, а, следовательно, доступности, понятности материала и повышения интереса аудитории к результатам научной работы обучающихся.

Практические занятия рекомендуется проводить и с использованием деловых ситуаций для анализа (case-study)

Проработав материалы практических занятий, студент должен:

знать: основные теоретические аспекты дисциплины;

уметь: анализировать общие и отличительные черты, практику использования законов по теме исследования, виды и структуру коммуникационных процессов и методы организационного проектирования;

приобрести навыки работы с научной, учебной и методической литературой, составления глоссария основных понятий, разработки логических схем дисциплины по отдельным темам курса.

### **Методические указания по выполнению практикумов/лабораторных работ**

Не предусмотрены учебным планом

### **Методические указания по выполнению контрольных работ/индивидуальных заданий**

Не предусмотрены учебным планом

### **Методические указания по выполнению курсовых работ**

Не предусмотрены учебным планом

### **Методические указания по подготовке к зачету**

Наиболее ответственным этапом в обучении студентов является экзаменационная сессия. На ней студенты отчитываются о выполнении учебной программы, об уровне и объеме полученных знаний. Это государственная отчетность студентов за период обучения, за изучение учебной дисциплины, за весь курс. Поэтому так велика их ответственность за успешную сдачу экзаменационной сессии. На сессии студенты сдают по данной дисциплине зачет.

Залогом успешной сдачи зачета является систематические, добросовестные посещения занятий студентом. Однако это не исключает необходимости специальной работы перед сессией и в период сдачи зачета. Специфической задачей студента в период экзаменационной сессии являются повторение, обобщение и систематизация всего материала, который изучен в течение года.

Начинать повторение рекомендуется за месяц-полтора до начала сессии. Установив выносимые на сессию по дисциплине вопросы и обеспечить себя программой. Не следует повторять ни по билетам, ни по контрольным вопросам. Повторение по билетам нарушает систему знаний и ведет к механическому заучиванию, к "натаскиванию". Повторение по различного рода контрольным вопросам приводит к пропускам и пробелам в знаниях и к недоработке иногда весьма важных разделов программы.

Повторение - процесс индивидуальный; каждый студент повторяет то, что для него трудно, неясно, забыто. Поэтому, прежде чем приступить к повторению, рекомендуется сначала внимательно посмотреть программу курса, установить наиболее трудные, наименее усвоенные разделы и выписать их на отдельном листе.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций или семинаров, и др. Не рекомендуется ограничиваться только одним конспектом, а тем более, чужими записями. Всякого рода записи и конспекты - вещи сугубо индивидуальные, понятные только автору. Готовясь по чужим записям, легко можно впасть в очень грубые заблуждения.

Самоповторение рекомендуется вести по темам программы и по главам учебника. Закончив работу над темой (главой), необходимо ответить на вопросы учебника или выполнить задания, а самое лучшее - воспроизвести весь материал.

Есть целый ряд принципов («секретов»), которыми следует руководствоваться при подготовке к зачету.

Первый - подготовьте свое рабочее место, где все должно способствовать успеху: тишина, расположение учебных пособий, строгий порядок.

Второй - сядьте удобнее за стол, положите перед собой чистые листы бумаги, справа - тетради и учебники. Вспомните все, что знаете по данной теме, и запишите это в виде плана или тезисов на чистых листах бумаги слева. Потом проверьте правильность, полноту и последовательность знаний по тетрадям и учебникам. Выпишите то, что не сумели вспомнить, на правой стороне листов и там же запишите вопросы, которые следует задать преподавателю на консультации. Не оставляйте ни одного неясного места в своих знаниях.

Третий - работайте по своему плану. Вдвоем рекомендуется готовиться только для взаимопроверки или консультации, когда в этом возникает необходимость.

Четвертый - подготавливая ответ по любой теме, выделите основные мысли в виде тезисов и подберите к ним в качестве доказательства главные факты и цифры. Ваш ответ должен быть кратким, содержательным, концентрированным.

Пятый - помимо повторения теории не забудьте подготовить практическую часть, чтобы свободно и умело показать навыки работы с текстами, картами, различными пособиями, решения задач и т.д.

Шестой - установите четкий ритм работы и режим дня. Разумно чередуйте труд и отдых, питание, нормальный сон и пребывание на свежем воздухе.

Седьмой - толково используйте консультации преподавателя. Приходите на них, продуктивно поработав дома и с заготовленными конкретными вопросами, а не просто послушать, о чем будут спрашивать другие.

Восьмой - бойтесь шпаргалки - она вам не прибавит знаний.

Девятый - не допускайте как излишней самоуверенности, так и недооценки своих способностей и знаний. В основе уверенности лежат твердые знания.

Иначе может получиться так, что вам достанется тот единственный вопрос, который вы не повторили.

Десятый - не забывайте связывать свои знания по любому предмету с современностью, с жизнью, с производством, с практикой.

Одиннадцатый - когда на зачете вы получите свой вопрос, спокойно сядьте за стол, обдумайте вопрос, набросайте план ответа, Не волнуйтесь, если что-то забыли.

## **10. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ**

№	Программный продукт
1.	Windows XP Pro
2.	Windows 7 Pro
3.	Windows 7 Home
4.	MS Office 2007 Pro
5.	FineReader 9 Pro
6.	Kerio WinRoute
7.	CorelDraw Graphics Suite X5 Education License ML
8.	КонсультантПлюс
9.	1С: Предприятие 8

## **11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Лекционные и практические занятия проводятся в аудиториях, оснащенных презентационным оборудованием (компьютер, имеющий выход в Интернет, мультимедийный проектор, экран, акустические системы), доской, рабочими учебными столами и стульями.

При необходимости занятия проводятся в компьютерных классах, оснащенных доской, экраном, рабочими учебными столами и стульями, персональными компьютерами, объединенными в локальные сети с выходом в Интернет, с установленным лицензионным программным обеспечением, с подключенным к ним периферийным устройством и оборудованием (мультимедийный проектор, акустическая система и пр.).

## **12. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии:

### **1. Стандартные методы обучения:**

- лекции;

- практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, освещенные в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
- устные домашние задания;
- расчетно-аналитические;
- консультации;
- самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям,
- выполнение письменных/устных заданий, работа с литературой.

## **2. Методы обучения с применением инновационных форм:**

- лекция - визуализация;
- баскет-метод (разбор деловых бумаг);
- компьютерные симуляции;
- анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода;
- деловые и ролевые игры;
- круглые столы;
- метод проблемного изложения;
- групповые дискуссии и проекты;
- психологические и иные тренинги;
- научно-исследовательская работа обучающихся, встроенная в учебный процесс
- другие

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ  
СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ  
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**6.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы**

Этапами формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы являются семестры.

№ п/п	Код формируемой компетенции и ее содержание	Этапы (семестры) формирования компетенции в процессе освоения ОПОП	
		Очная форма обучения	Заочная форма обучения
1	ОК-6 - способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности	4	4
2	ОПК-3 - способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы	4	4

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

Оценивание компетентности студента осуществляется по уровням: «минимальный уровень», «базовый уровень», «высокий уровень».

*Описание показателей и критериев оценивания компетенций*

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
<b>Понимание смысла компетенции</b>	Имеет базовые общие знания в рамках диапазона выделенных задач	Минимальный уровень
	Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.	Базовый уровень
	Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ	Высокий уровень



	применимости	
<b>Освоение компетенции в рамках изучения дисциплины</b>	Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче	Минимальный уровень
	Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.	Базовый уровень
	Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и умеет находить способы решения, применяя современные методы и технологии.	Высокий уровень
<b>Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины</b>	Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач.	Минимальный уровень
	Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании, приспособливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы	Базовый уровень
	Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам.	Высокий уровень

*Шкала оценки письменных ответов по дисциплине*

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания Освоение компетенций соответствует высокому уровню
2	Хорошо	Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности Освоение компетенций соответствует базовому уровню
3	Удовлетворительно	Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация слабая. Освоение компетенций соответствует минимальному уровню
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено не знание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Ответ на вопрос отсутствует Не сформированы компетенции, умения и навыки

*Шкала оценки в системе «зачтено – не зачтено»*

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Зачтено	<p>Достаточный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе используется научная терминология.</p> <p>Стилистическое и логическое изложение ответа на вопрос правильное</p> <p>Умеет делать выводы без существенных ошибок</p> <p>Владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Активен на практических занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.</p> <p>Освоение компетенций соответствует высокому уровню</p>
2	Не зачтено	<p>Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе не используется научная терминология.</p> <p>Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками.</p> <p>Не умеет делать выводы по результатам изучения дисциплины</p> <p>Слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, не компетентность в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Пассивность на практических занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.</p> <p>Отказ от ответа или отсутствие ответа.</p> <p>Не сформированы компетенции, умения и навыки.</p>

**6.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

Этап формирования компетенций в процессе изучения дисциплины «Ценообразование» характеризуется следующими типовыми контрольными заданиями

**1. Типовые контрольные вопросы для подготовки к зачету при проведении промежуточной аттестации по дисциплине**

1. Понятие и сущность цены в рыночной экономике.
2. Методология ценообразования на предприятиях в условиях рыночной экономики.
3. Сущность цены на разных стратегических уровнях.
4. Важность ценовых решений в условиях рынка.
5. Взаимодействие цены, спроса и предложения.

6. Система цен и их классификация.
7. Состав отпускной и розничной цены.
8. Издержки производства и ценообразование.
9. Себестоимость продукции как исходная база формирования цены и ее анализ.
10. Основные подходы к ценообразованию.
11. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровню цен.
12. Политика и стратегия ценообразования.
13. Этапы разработка ценовой стратегии предприятия.
14. Выбор типа ценовой стратегии.
15. Методы ценообразования.
16. Установление цен на продукцию производственно-технического назначения.
17. Структура рынка потребительских товаров с позиций ценообразования.
18. Специфические приемы формирования цен на потребительские товары.
19. Ценообразование на потребительские услуги.
20. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности.

Критерии оценки изложены в шкале оценки для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

## **2. Типовые практические задачи, тесты для проведения промежуточной аттестации по дисциплине**

**Тестовые задания по разделу 1 «Механизм рыночного ценообразования»**

### **1. Ценность товара включает ...**

- а) затраты фирмы и выигрыш покупателя
- б) затраты фирмы и прибыль фирмы
- в) выигрыш покупателя и прибыль фирмы
- г) затраты фирмы, прибыль фирмы и выигрыш покупателя

### **2. Внутренние факторы ценообразования:**

- а) реклама
- б) имидж производителя
- в) уровень динамики инфляции
- г) характер конкуренции между производителями

### **3. При более высоком уровне цены точка безубыточности будет достигнута при ...**

- а) меньшем объёме производства
- б) неизменном объёме реализации
- в) большем объёме реализации

### **4. Фактор макроэкономики, не влияющий на цены...**

- а) общественно-необходимые затраты труда
- б) уровень научно-технического прогресса

- в) стоимость рабочей силы
- г) себестоимость производства и реализации

**5. Верхняя граница цены определяется ...**

- а) суммой постоянных и переменных затрат
- б) спросом
- в) суммой внешних и внутренних издержек
- г) издержками и максимальной прибылью

**6. Разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами...**

- а) балансовая прибыль
- б) чистый доход
- в) маржинальная прибыль
- г) чистая прибыль

**7. Главное отличие затратных и параметрических методов ценообразования...**

- а) первые учитывают себестоимость, а вторые цену основных параметров товара
- б) первые не учитывают прогнозируемую прибыль, а вторые учитывают
- в) первые учитывают косвенные налоги, а вторые не учитывают
- г) первые не учитывают себестоимость, а вторые учитывают

**8. Пороговой называется выручка, соответствующая ...**

- а) среднему объёму продаж
- б) минимальному объёму продаж
- в) максимальному объёму продаж
- г) точке безубыточности

**9. Цены предложений устанавливаются главным образом в результате...**

- а) взаимодействия спроса и предложения
- б) учета условий производства
- в) учета условий спроса

**10. Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ...**

- а) розничной цены потребительских товаров
- б) отпускной цены на продукцию производственного назначения
- в) издержек производства

**11. Равновесная цена несет в себе информацию для продавца (производителя) о том...**

- а) какое количество товара ему следует изготовить и доставить на рынок
- б) на какой объем потребления он может рассчитывать
- в) какова должна быть максимальная цена при реализации

**12. Как формируются цены в условиях рыночной экономики...**

- а) с ориентацией исключительно на изменение затрат в процессе производства
- б) главным образом в зависимости от потребительских свойств продукции и спроса на неё
- в) с учётом спроса и предложения на рынке

**13. Цену предложения определяют следующие факторы:**

- а) возможности произвести необходимый товар
- б) желанием продать товар
- в) закон спроса и предложения
- г) потребительские свойства товара

**14. Согласно трудовой теории стоимости основной сферой образования стоимости товара выступает ....**

- а) общественное производство
- б) сфера обращения
- в) сфера потребления
- г) сфера обращения и потребления

**15. Затратный подход к ценообразованию основан на учёте ...**

- а) всех фактических затрат на производство и сбыт товаров
- б) прямых затрат на производство товара
- в) постоянных затрат на производство товара

**16. Эластичность спроса по цене – это ...**

- а) отношение процентного изменения спроса к процентному изменению предложения товара
- б) отношение процентного изменения спроса к процентному изменению цены
- в) отношение процентного изменения цены к процентному изменению спроса
- г) отношение процентного изменения цены к процентному изменению предложения товара

**17. Основные цели ценообразования:**

- а) минимизация убытков
- б) максимизация прибыли
- в) расширение доли рынка
- г) обеспечение сбыта продукции
- д) выход на мировой рынок

**18. Внешние факторы ценообразования:**

- а) специфика жизненного цикла продукции
- б) организация сервиса
- в) стабильность в стране
- г) характер регулирования экономики государством

**19. Цели фирмы на рынке:**

- а) максимизация прибыли
- б) способствование развитию конкурентов
- в) максимизация оборота
- г) стабилизация цен, продаж, состояние рынка
- д) повышение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней

**20. Задачи, решаемые в процессе ценообразования:**

- а) снижение издержек
- б) определение спроса
- в) разработка нового продукта
- г) оптимизация производственных площадей продавца
- д) оценка издержек

**Тестовые задания по разделу 2 «Методологические основы ценообразования и система цен»**

**1. На формирование ценовой политики фирмы оказывают влияние:**

- а) потенциальные потребители
- б) издержки производства
- в) уровень цен конкурентов
- г) конъюнктура рынка
- д) государственная политика цен

**2. Принципы, лежащие в основе ценообразования:**

- а) диверсификация цен
- б) учета закона спроса и предложения
- в) непрерывности в установлении цен
- г) нормативно-параметрические способы установления цен
- д) захват потребительского излишка
- е) учет цен на факторы производства

**3. Внутренний фактор, влияющий на ценообразование...**

- а) качество конкурирующей продукции
- б) текущие цены на конкурирующую продукцию
- в) трудоёмкость производства
- г) использование ограниченных ресурсов

**4. Постоянные издержки фирмы в непосредственной зависимости от ...**

- а) объёмов производимой продукции
- б) количества работников
- в) размера фиксированных обязательных платежей

**5. Экономические теории, которые внесли наибольший вклад в концепцию цены:**

- а) классическая
- б) неоклассическая
- в) маржинальная
- г) монетаристская

**6. Затратные методы ценообразования:**

- а) метод целевого ценообразования
- б) установление престижных цен
- в) состязательный метод ценообразования
- г) метод ценообразования с повышением цены посредством надбавок к ней

**7. Цели ценовой политики:**

- а) максимизация прибыли
- б) минимизация издержек
- в) стимулирование конкуренции
- г) улучшение качества продукции
- д) расширение оборота предприятия

**8. Чувствительность потребителей к изменению цен будет ниже, если:**

- а) на рынке имеются товары-заменители
- б) потребители могут долго хранить товар
- в) потребителю не известны товары-заменители
- г) товар реально использовать в системе с ранее приобретенными изделиями

**9. Тарифы как цены на услуги могут быть:**

- а) маржинальными
- б) макроэкономическими
- в) оптовыми
- г) розничными

**10. Цены фондового рынка формируются на \_\_\_\_\_ торгах.**

- а) биржевых
- б) аукционных
- в) тендерных
- г) валютных

**11. Мировые цены отражают \_\_\_\_\_ стоимость.**

- а) интернациональную
- б) розничную
- в) закупочную
- г) оптовую

**12. Факторы, не оказывающие определяющее воздействие на мировые цены:**

- а) внутренние издержки предприятия
- б) темпы инфляции
- в) государственное регулирование
- г) система национального налогообложения

**13. Цены по характеру обслуживаемого оборота:**

- а) закупочные
- б) регулируемые
- в) оптовые
- г) мировые
- д) розничные

**14. Ценовая стратегия, которую рекомендуется применять при неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по нескольким ценам...**

- а) дискриминации цен
- б) дифференциации цен
- в) конкурентного ценообразования

**15. Процесс разработки ценовой стратегии включает:**

- а) сбор исходной информации о рынке
- б) стратегический анализ
- в) изучение нормативов ценообразования
- г) поиск методов оптимизации налогов

**16. Изменение выигрыша фирмы за счёт объёмов реализации при неизменных ценах на её продукцию называется ...**

- а) эффектом цены
- б) эффектом объёма
- в) эффектом издержек
- г) удельным выигрышем

**17. Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ...**

- а) розничной цены потребительских товаров
- б) отпускной цены на продукцию производственного назначения
- в) издержек производства

**18. Этап жизненного цикла товара, на котором прибыль от продаж достигает максимального значения – этап ...**

- а) внедрения на рынок
- б) роста продаж



- в) зрелости товара
- г) насыщения рынка

**19. Стратегия низких цен используется:**

- а) для товаров, выпускаемых в небольших объемах
- б) при масштабном выпуске продукции
- в) при больших финансовых затратах
- г) для прорыва на рынок

**20. Ценовая стратегия, которую рекомендуется применять, если фирма реализует линейку моделей аналогичных товаров...**

- а) конкурентного ценообразования
- б) дифференцированного ценообразования
- в) ассортиментного ценообразования

**Тестовые задания по разделу 3 «Отраслевые особенности ценообразования»**

**1. Элементы добавленной стоимости при формировании цен:**

- а) себестоимость и прибыль изготовителя
- б) себестоимость, прибыль и акциз
- в) разницу между себестоимостью и прибылью
- г) полную себестоимость
- д) себестоимость, прибыль и акциз за вычетом стоимости материальных затрат

**2. Цена, по которой продукция может быть в настоящее время реализована на отечественном рынке, должна включать в себя ...**

- а) издержки производства
- б) издержки производства и прибыль
- в) издержки производства, прибыль и косвенные налоги

**3. Предприятие-потребитель обычно приобретает средства производства (например, станки) по ...**

- а) розничной цене
- б) себестоимости
- в) отпускной цене с добавлением посреднической надбавки (при наличии посредника)

**4. Показатель рентабельности продаж товара прямо пропорционален ...**

- а) себестоимости товара
- б) величине косвенных налогов
- в) прибыли от реализации товара
- г) ценовым надбавкам

**5. Цены, которые не включаются в расчёт себестоимости...**

- а) условно-постоянные
- б) условно-переменные
- в) прямые
- г) косвенные
- д) альтернативные

**6. Процедура сегментирования рынка не включает ...**

- а) состава покупателей в различных секторах рынка
- б) определение критериев разграничения сектора рынка
- в) изучение возможностей ценовой дискриминации
- г) оценку влияния инфляционных процессов на цены

**7. Основа формирования цен затратными методами включает:**

- а) прибыль предприятия
- б) максимальный уровень рентабельности
- в) себестоимость продукции
- г) средние издержки
- д) наценки к цене

**8. Розничная цена отличается от отпускной цены производителя на величину...**

- а) посреднической и торговой надбавки
- б) косвенных налогов
- в) прибыли торговой организации

**9. В странах с более суровыми климатическими условиями по сравнению с государствами, расположенными в благоприятном климате, цены на природное сырье ...**

- а) обычно выше
- б) примерно такие же
- в) обычно ниже

**10. Цены на ресурсы включаются в состав издержек фирмы...**

- а) иногда включаются
- б) всегда включаются
- в) никогда не включаются

**11. Степень влияния цены ресурсов на денежные доходы фирмы...**

- а) никак не влияют
- б) влияют в небольшой степени
- в) влияют в значительной степени

**12. Базовый ценообразующий фактор...**

- а) мода и вкусы
- б) внутрипроизводственные издержки
- в) политические изменения
- г) ставки налоговых выплат

**13. Ускорение темпов инфляции на потребительском рынке обычно вызывает ...**

- а) повышение ставки ссудного процента
- б) снижение ставки ссудного процента
- в) стабилизация ставки ссудного процента

**14. В структуре оптовой цены изготовителя базой для косвенных налогов служит ...**

- а) только себестоимость производства
- б) только себестоимость производства и реализации товара
- в) себестоимость производства и реализации плюс прибыль изготовителя
- г) только прибыль изготовителя

**15. Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов...**

- а) прямо пропорциональная
- б) обратно пропорциональная
- в) такой зависимости не прослеживается

**16. Для принятия решения по ценовым стратегиям информация должна включать:**

- а) данные о состоянии рынка
- б) данные о конкурентах и их действиях
- в) внешнюю и внутреннюю среду
- г) данные о государственной политике в сфере ценообразования
- д) реакцию покупателей на цены
- е) факторы, влияющие на выручку от продаж

**17. Ценовые стратегии разрабатываются в следующих случаях:**

- а) при установлении цены на новый товар
- б) при изменении цены своего товара конкурентом
- в) при несоответствии цены на товар спросу
- г) с целью стабилизации рынка
- д) при соответствии спроса и предложения

**18. Регулирование цен на продукцию предприятий – монополистов может осуществляться в форме применения \_\_\_\_\_ цен.**

- а) скользящих
- б) предельных

- в) прейскурантных
- г) сезонных

**19. Регулируемая система цен в основном применяется ...**

- а) в отраслях с естественной монополией
- б) на рынках средств производства
- в) на потребительском рынке
- г) на мировом рынке

**20. Вопрос о целесообразности сделки импортера решается с учетом показателей разницы между расчетной ценой и ...**

- а) контрактной ценой
- б) таможенной стоимостью
- в) ценой возможной реализации для импортера

**Критерии оценки образовательных достижений для тестовых материалов**

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка уровня подготовки		Уровни освоения компетенций
	балл (отметка)	вербальный аналог	
100	5	отлично	высокий
80 ÷ 89	4	хорошо	базовый
70 ÷ 79	3	удовлетворительно	минимальный
менее 70	2	неудовлетворительно	не освоены

**3 Тематика курсовых работ**

Не предусмотрены учебным планом

**6.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Зачет по дисциплине является формой промежуточного контроля у студентов всех форм обучения.

Для получения зачета студенту необходимо:

1. Иметь не менее 80% посещаемости для занятий очной формы обучения.
2. Иметь положительные оценки по всем формам текущего контроля, проводимым в течение семестра.
3. Иметь положительные оценки по результатам рубежного контроля;
4. Знать теоретический материал по пройденным темам курса.
5. Знать основные понятия и категории, уметь применять их на практике.

Студентам, не выполнившим в течение семестра предъявляемые требования, предоставляется возможность выполнить предусмотренные задания и предоставить их преподавателю. Студентам, имеющим низкий уровень посещаемости, назначаются дополнительные задания по пропущенным темам.

### Критерии оценки

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Зачтено	<p>Достаточный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе используется научная терминология.</p> <p>Стилистическое и логическое изложение ответа на вопрос правильное</p> <p>Умеет делать выводы без существенных ошибок</p> <p>Владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Активен на практических занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.</p> <p>Освоение компетенций соответствует высокому уровню</p>
2	Не зачтено	<p>Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе не используется научная терминология.</p> <p>Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками.</p> <p>Не умеет делать выводы по результатам изучения дисциплины</p> <p>Слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, не компетентность в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Пассивность на практических занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.</p> <p>Отказ от ответа или отсутствие ответа.</p> <p>Не сформированы компетенции, умения и навыки.</p>