

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»  
**Обнинский институт атомной энергетики –**  
филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования  
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»  
**(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)**

## **ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК (О)**

Одобрено на заседании  
Учёного совета ИАТЭ НИЯУ МИФИ  
Протокол №23.4 от 24.04.2023

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ для преподавателя по дисциплине**

**Ценообразование**

---

*название дисциплины*

для студентов направления подготовки

**38.03.02 Менеджмент**

---

*код и название направления подготовки*

образовательная программа

**Цифровой маркетинг и цифровая логистика**

---

Форма обучения: очно-заочная

**г. Обнинск 2023 г.**

## ВВЕДЕНИЕ

Методические рекомендации для преподавателей по дисциплине «Ценообразование» представляют собой комплекс рекомендаций и разъяснений, позволяющих преподавателю оптимальным образом организовать процесс обучения по данной дисциплине.

Дисциплина «Ценообразование» является одной из профильных дисциплин в обеспечении профессионального становления будущего менеджера.

Цель дисциплины – Цель дисциплины – – получение студентами необходимого объёма теоретических знаний и практических навыков в области ценообразования.

Задачи дисциплины:

- изучить сущность цены как экономической категории, функции цен в рыночной экономике, классификацию цен;
- рассмотреть факторы, влияющие на уровень и динамику цен;
- изучить рыночные стратегии ценообразования;
- рассмотреть проблемы ценообразования в условиях инфляции;
- изучить риски в ценообразовании;
- изучить методы государственного регулирования цен;
- изучить особенности ценообразования во внешнеэкономической деятельности.

Дисциплина реализуется в рамках части, формируемой участниками образовательных отношений, и относится к профессиональному модулю.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Основными видами учебной работы по данной дисциплине являются лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся.

## 1 Лекции

Лекции являются одним из основных методов обучения по дисциплине «Ценообразование». Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Рекомендуется на первой лекции довести до внимания студентов структуру дисциплины и его разделы, а в дальнейшем указывать начало каждого раздела (модуля), суть и его задачи, а, закончив изложение, подводить итог по этому разделу, чтобы связать его со следующим.

Содержание лекций определяется рабочей программой дисциплины и представлено в таблице.

Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
Введение в ценообразование	Предмет курса, его цель и задачи. Структура, содержание дисциплины и ее взаимосвязь с другими учебными дисциплинами. Методология изучения дисциплины. Определения основных понятий дисциплины.
Теоретические основы ценообразования	Место и роль цены в рыночном хозяйстве. Ценообразование как одно из основных звеньев рыночной экономики. Роль закона стоимости в механизме ценообразования, сбалансированности спроса и предложения. Марксистская теория средней нормы прибыли и цены производства. Ценообразование как процесс формирования цены на товар или тарифа на услугу. Системы ценообразования. Централизованная система, предполагающая формирование цен государственными органами на основе издержек производства и обращения. Рыночная система, согласно которой ценообразование складывается на основе спроса и предложения. Стоимостная теория цены, возникающая как результат абстрактного труда, разработанная К.Марксом. Концепция западных экономистов, исходящая из субъективной оценки полезности затрат на товар. Экономические функции цены и принципы ценообразования. Функции цены (учетная, стимулирующая, распределительная, функция сбалансированности спроса и предложения, функция критерия рационального размещения производства). Взаимодействие и противоречия между функциями.

	<p>Принципы ценообразования (научная обоснованность, непрерывность процесса ценообразования, контроля за соблюдением цен). Виды контроля за соблюдением цен.</p>
Система цен	<p>Виды цен и их классификация. Состав и структура цен. Виды цен, их классификация и дифференциация в зависимости от обслуживаемой ими сферы товарного обращения, включая оптовые цены на продукцию промышленности, строительства, закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, тарифы грузового и пассажирского транспорта, розничные цены и тарифы на коммунальные и бытовые услуги населению. Цены, используемые в статистике.</p> <p>Системе цен и признаки, лежащие в ее основе. Наиболее важные блоки единой системы цен. Различия в динамике цен в условиях административной и рыночной экономики. Взаимосвязь и взаимозависимость цен.</p>
Подходы и методы ценообразования: Россия и мировой опыт	<p>Взаимодействие цены и спроса. Взаимосвязь между объемом спроса на товар и определяющими его факторами. Влияние на изменение спроса неценовых факторов (детерминант): вкусы или предпочтения потребителей, количество потребителей на рынке, их денежные доходы, цены на сопряженные товары, потребительские ожидания относительно будущих цен. Цена спроса и закон спроса.</p> <p>Взаимоотношение цены и предложения. Роль предложения в установлении цены. Цена предложения, закон предложения. Неценовые факторы (детерминанты), влияющие на предложение: плата за производственные ресурсы, уровень технологии производства, цены на другие товары, налоги и дотации, количество продавцов на рынке. Влияние неценовых факторов или одного из них на смещение кривой предложения влево или вправо. Ценовая эластичность.</p> <p>Основные факторы, оказывающие воздействия на цены. Влияние потребителей на установление рыночных цен. Государственное регулирование цен. Степень свободы цен от воздействия государства при их определении. Участие розничной и оптовой торговли в ценообразовании. Влияние конкуренции на уровень цен.</p>
Формирование цен	<p>Особенность ценообразования на различных типах</p>

	<p>рынка. Зависимость ценовой политики от конкурентной структуры рынка. Рынки свободной, монополистической, олигополистической конкуренции, чистой монополии. Стратегия множественных цен, выбор фирмой той или иной стратегии цен. Выявление факторов, влияющих на цены.</p> <p>Этапы процесса ценообразования. Выбор цели; обеспечение выживаемости фирмы как главной цели фирмы, осуществляющей свою деятельность в условиях жесткой конкуренции; использование цен проникновения. Анализ (оценка) существующего положения; выявление факторов, влияющих на цены (анализ издержек, анализ цен конкурентов, выбор метода ценообразования и установление окончательной цены); метод установления цены на уровне текущих цен.</p> <p>Ценовая информация и ее роль в принятии решения по ценам. Три блока вопросов ценовой информации: 1) рынок и товар; 2) конкуренция на рынке и политика правительства; 3) производство и затраты, выручка от реализации и прибыль.</p>
Ценовая политика предприятия	<p>Стратегические и тактические аспекты ценовой политики предприятия (фирмы). Цена как объективная экономическая категория и ее роль в системе рыночного механизма. Ценообразование в условиях рынка. Влияние на ценообразование монополизма производителя, регулирующего воздействия государства. Роль маркетинга в ценообразовании. Трехуровневый экономический анализ как условие проведения фирмой правильной ценовой политики.</p> <p>Решение классической триединой проблемы как условие установления исходной цены.</p> <p>Основные методы установления цен: метод полных издержек и метод прямых затрат.</p> <p>Факторы, влияющие на установление цены на производимые фирмой товары. Методики определения цены (с ориентацией на издержки, с ориентацией на спрос, с ориентацией на конкуренцию).</p> <p>Методы ценообразования, применяемые фирмой на рынке. Необходимость корректировки исходной цены методами: установления цен на новый товар,</p>

	<p>ценообразования в рамках товарной номенклатуры, инициативные изменения цен. Реакция на изменение цен со стороны потребителей, конкурентов, реакция фирмы на изменение цен конкурентами.</p>
<p>Ценовая политика государства</p>	<p>Необходимость регулирования экономики и цен государством. Уровни регулирования цен: на уровне макроэкономики, где субъектом регулирования выступает государство, и на уровне микроэкономики, где субъектом регулирования выступают фирмы. Взаимодействие государства и частных компаний в регулировании хозяйственной жизни. Государство и фирмы как самостоятельные субъекты регулирования. Государственный инструментарий регулирования экономических процессов: государственный бюджет, система государственных банков и государственный сектор экономики. Концепция Дж. М. Кейнса о государственном регулировании экономики. Система государственного регулирования после второй мировой войны. Регулирование экономики и цен в 50-60-е гг. XX в. с опорой на рост государственной собственности и воздействия государства на производственный цикл. Регулирование экономики и цен в 70-80-е гг. XX в. с опорой на смешанную экономику и проведение антиинфляционного налогово-бюджетного регулирования. Причины перенесения акцента на рыночные методы регулирования вместо государственного. Современные теории о соотношении государственного и рыночного регулирования. Специфика экономического регулирования в России. Методы регулирования цен и контроля за ценами. Цели, преследуемые государственным регулированием в области цен: не допустить инфляционного роста цен, воздействовать на процессы воспроизводства, достижение определенных социальных результатов. Методы прямого и косвенного регулирования цен. Методы регулирования ценообразования в России. Ценообразование и инфляция. Усиление инфляционных процессов в конце XX столетия, стадии развития инфляции и динамика цен. Особенности инфляции в экономике России.</p>

	Последствия инфляционного роста цен и их влияние на развитие экономики. Направление антиинфляционной политики государства.
Ценообразование на мировых рынках в условиях глобализации мирового хозяйства	<p>Общие положения ценообразования в промышленно-развитых странах мира. Важность изучения опыта ценообразования в зарубежных странах для понимания его закономерностей и тенденций и их использование для формирования ценообразования и ценовой политики в Российской Федерации.</p> <p>Неэффективность монополизированной и рыночной экономики, необходимость организации экономики смешенного типа, ценообразование в условиях такой экономики. Прямое регулирование цен и сферы его использования. Способы дополнения методов прямого регулирования ценообразования рядом косвенных мер, направленных на установление оптимального соотношения между спросом и предложением. Осуществление контроля над ценами. Учет многообразных факторов, влияющих на ценообразование: национальных, климатических, политических и др.</p> <p>Особенности ценообразования и регулирования цен в отдельных странах. Механизм и особенности ценообразования в США, Франции, Испании, Греции, Швеции, Японии, Финляндии, Швейцарии.</p>
Технология формирования цен на экспортные и импортные товары	Особенности формирования и структуры контрактных цен на импортные и экспортные товары. Понятие таможенных пошлин и таможенной стоимости. Влияние валютного курса на экспортные и импортные цены, понятие и принципы формирования курсовых разниц Требования ИНКОТЕРМС-2010 при формировании цен на экспортные и импортные товары.

Для эффективного проведения лекционного занятия рекомендуется соблюдать последовательность ее основных этапов:

- 1) формулировку темы лекции;
- 2) указание основных изучаемых разделов или вопросов и предполагаемых затрат времени на их изложение;
- 3) изложение вводной части;
- 4) изложение основной части лекции;
- 5) краткие выводы по каждому из вопросов;
- 6) заключение;
- 7) рекомендации литературных источников по излагаемым вопросам.

Дадим краткую характеристику каждого из лекционных этапов.

Начальный этап каждого лекционного занятия – оглашение основной темы лекции с краткой аннотацией предлагаемых для изучения вопросов. Преподаватель должен сообщить о примерном плане проведения лекции и предполагаемом распределении бюджета времени. Если очередное занятие является продолжением предыдущей лекции, необходимо кратко сформулировать полученные ранее результаты, необходимые для понимания и усвоения изучаемых вопросов.

Во вводной части достаточно кратко характеризуется место и значение данной темы в курсе, дается обзор важнейших источников и формулируются основные вопросы или задачи, решение которых необходимо для создания стройной системы знаний в данной предметной области. В этой части лекции демонстрируются основные педагогические методы, которые будут использоваться при изложении материала и устанавливается контакт с аудиторией.

Основная часть лекции имеет своей целью раскрытие содержания основных вопросов или разделов и определяется логической структурой плана лекции. При этом используются основные педагогические способы изложения материала: описание-характеристика, повествование, объяснение и др. Преподаватель должен также умело использовать эффективные методические приемы изложения материала – анализ, обобщение, индукцию, дедукцию, противопоставления, сравнения и т.д., обеспечивающие достаточно высокий уровень качества учебного процесса.

В заключительной части лекции проводят обобщение наиболее важных и существенных вопросов, делаются выводы, формулируются задачи для самостоятельной работы слушателей и указывается рекомендуемая литература. Оставшееся время используют для ответов на вопросы, задаваемые слушателями, и для возможной дискуссии о содержании лекции.

Содержание лекционного материала должно строго соответствовать содержательной части утвержденной рабочей учебной программы дисциплины и соответствовать основным дидактическим принципам, которые обеспечивают соответствие излагаемого материала научно-методическим основам экономической деятельности. Основными из них являются целостность, научность, доступность, систематичность и наглядность.

Целостность лекции обеспечивается созданием единой ее структуры, основанной на взаимосвязи задач занятия и содержания материала, предназначенного для усвоения студентами.

Научность лекции предполагает соответствие материала основным положениям современной науки, абсолютное преобладание объективного фактора и доказательность выдвигаемых положений. Для научно обоснованной лекции характерны ясность, логичность, аргументированность, точность и сжатость.

Принцип доступности лекции предполагает, что содержание учебного материала должно быть понятным, а объем этого материала посильным для всех студентов. Это означает, что степень сложности лекционного материала

должна соответствовать уровню развития и имеющемуся запасу знаний и представлений студентов.

Систематичность лекционного материала определяется взаимосвязью изучаемого материала с ранее изученным, постепенным повышением сложности рассматриваемых вопросов, взаимосвязью частей изучаемого материала, обобщением изученного материала, стройностью изложения материала по содержанию и внешней форме его подачи, рубрикацией курса, темы, вопроса и единообразием структуры построения материала.

Принцип наглядности содержания лекции требует использования при чтении лекции визуальных носителей информации в виде презентаций, поскольку основной поток информации в учебном процессе воспринимается обучаемым зрительно. Демонстрационный материал во всех случаях должен играть подчиненную роль и не подменять содержания лекции. В каждый момент лекции необходимо демонстрировать только тот наглядный материал, который иллюстрирует излагаемые положения.

При проведении лекционных занятий по дисциплине используются следующие виды лекций: информационные, проблемные, лекции-визуализации, лекции с опорным конспектированием.

Основным признаком информационной лекции является простой способ передачи готовых знаний учащимся через монологическую форму общения.

В отличие от информационной лекции, в проблемной лекции, лекции-визуализации происходит активное освоение содержания обучения с включением механизмов творческого осмысления. В этом процессе учащиеся проявляют собственную активность в контексте диалогического взаимодействия и общения в ходе лекции.

Лекции проблемного характера отличает то, что процесс познания студентов приближается к поисковой, исследовательской деятельности. При этом обеспечивается достижение трех основных целей: усвоение студентами теоретических знаний, развитие теоретического мышления и формирование познавательного интереса к содержанию учебного предмета и профессиональной мотивации будущего специалиста. На такой лекции новое знание вводится через проблемность вопроса, задачи или ситуации. При этом процесс познания студентов в сотрудничестве и диалоге с преподавателем приближается к исследовательской деятельности. Содержание проблемы раскрывается путем организации поиска ее решения или суммирования и анализа традиционных и современных точек зрения.

Другая форма лекции – лекция-визуализация – является результатом поиска новых возможностей реализации известного в дидактике принципа наглядности, содержание которого меняется под влиянием данных психолого-педагогической науки, форм и методов активного обучения. Лекция-визуализация представляет собой визуальную форму подачи лекционного материала средствами компьютерной техники или аудио- и видеотехники (видео-лекция). Чтение такой лекции сводится к развернутому или краткому комментированию просматриваемых визуальных материалов.

Лучше использовать разные виды наглядности – натуральной,

изобразительной, символической. При переходе от текста к зрительной форме или от одного вида наглядности к другому теряется некоторое количество информации. Однако это может быть преимуществом, поскольку позволяет сконцентрировать внимание на наиболее важных аспектах и особенностях содержания лекции, способствовать его пониманию и усвоению.

## 2 Практические занятия (семинары)

Практические занятия являются важной частью учебного процесса в вузе. Они проводятся с целью закрепления лекционного материала, овладения понятийным аппаратом предмета, методами и приёмами исследования, изучаемыми в рамках учебной дисциплины. Главной целью такого рода занятий является научиться применению теоретических знаний на практике.

Содержание практических занятий по дисциплине «Ценообразование» представлено в таблице.

Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
Теоретические основы ценообразования	<p>Доклады: «Место и роль цены в рыночной экономике», «Методы и отличия формирования цен в условиях плановой и рыночной экономики», «Сущность марксистской теории средней прибыли и цены производства и ее значение для современного ценообразования», «Функции цены и принципы ценообразования в рыночной экономике».</p> <p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стоимостные основы цены и переход к рыночному ценообразованию. Теория средней прибыли и цены производства как превращенной формы стоимости.</li> <li>2. Отличия рыночного ценообразования от централизованного установления цен.</li> <li>3. Экономические функции цены.</li> <li>4. Методологические вопросы ценообразования цен и их системы.</li> </ol>
Подходы и методы ценообразования	Методики определения цены (с ориентацией на издержки, с ориентацией на спрос, с ориентацией на конкуренцию).
Формирование свободных цен в Российской Федерации	<p>Доклады: «Особенности ценообразования в условиях чистой, монополистической, олигополистической, конкуренции и чистой монополии», «Этапы процесса ценообразования», «Ценовая информация и ее роль в принятии решения по ценам».</p> <p>Вопросы для обсуждения:</p>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особенности ценообразования на различных типах рынка.</li> <li>2. Этапы процесса ценообразования.</li> <li>3. Ценовая информация и ее роль в принятии решения по ценам.</li> </ol>
Ценовая политика предприятия	<p>Доклады: «Стратегические и тактические особенности ценовой политики предприятия (фирмы) в условиях рыночной экономики», «Методы ценообразования, присущие рыночной экономике».</p> <p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стратегические и тактические аспекты ценовой политики предприятия (фирмы).</li> <li>2. Методы ценообразования, применяемые фирмой на рынке.</li> </ol>
Ценовая политика государства	<p>Доклады: «Государственное регулирование цен», «Методы регулирования цен», «Ценообразование и инфляция».</p> <p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Необходимость регулирования экономики и цен государством.</li> <li>2. Методы регулирования цен и контроля над ними.</li> <li>3. Ценообразование и инфляция.</li> </ol>
Ценообразование на мировых рынках в условиях глобализации мирового хозяйства	<p>Доклады: «Общие положения ценообразования», «Особенности ценообразования в странах Западной Европы», «Анализ соотношения затрат, объема производства и прибыли (CVP – анализ)», «Методы калькуляции себестоимости».</p> <p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Общие положения ценообразования.</li> <li>2. Особенности ценообразования и регулирования цен в отдельных странах.</li> </ol>
Технология формирования контрактных цен на импортные и экспортные товары	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особенности формирования и структуры контрактных цен на импортные и экспортные товары.</li> <li>2. Понятие таможенных пошлин и таможенной стоимости.</li> <li>3. Влияние валютного курса на экспортные и импортные цены, а также понятие и принципы формирования курсовых разниц.</li> <li>4. Требования ИНКОТЕРМС2010 при формировании цен на экспортные и импортные товары.</li> </ol>

Практические занятия — метод обучения, обеспечивающий связь теории и практики, содействующий выработке у студентов умений и навыков применения знаний, полученных на лекции и в ходе самостоятельной работы.

Практические занятия представляют собой занятия по решению различных прикладных задач, образцы которых были даны на лекциях. В итоге у каждого обучающегося должен быть выработан определенный профессиональный подход к решению каждой задачи.

Практические занятия по курсу могут проводиться в различных формах. Рекомендуются активные формы занятий, такие как дискуссия, деловая игра, тренинг. Преподавателю важно давать задания в соответствии с возможностями обучающихся на данной стадии обучения, чтобы обеспечить им уверенность в своих силах.

Практическое занятие должно опираться на известный теоретический материал, который изложен или на который дана соответствующая ссылка в лекции.

Практическое занятие должно быть нацеленным на формирование определенных умений и закрепления определенных навыков, поэтому цель занятия должна быть заранее известна и понятна преподавателю и обучающимся. Лучше иметь сформулированные в письменном виде цель, задачи, содержание и последовательность занятия, ожидаемый результат.

Одно или несколько занятий желательно провести в компьютерном классе с доступом в глобальную сеть. Целью такого занятия может быть помощь в организации выполнения заданий самостоятельной работы, которые ориентированы на поиск информации в Интернет.

Обучающиеся должны всегда видеть ведущую идею курса и ее связь с практикой. Это придает учебной работе актуальность, утверждает необходимость овладения опытом профессиональной деятельности, связывает её с практикой жизни. В таких условиях задача преподавателя состоит в том, чтобы больше показывать обучающимся практическую значимость ведущих научных идей и принципиальных научных концепций и положений.

Примерные цели практических занятий:

- 1) помочь обучающимся систематизировать, закрепить и углубить знания теоретического характера;
- 2) научить студентов приемам решения практических задач, способствовать овладению навыками;
- 3) формировать умение учиться самостоятельно, т.е. овладевать методами, способами и приемами самообучения, саморазвития и самоконтроля.

Содержание практических занятий и методика их проведения должны обеспечивать развитие творческой активности личности. Они развивают научное мышление и речь обучающихся, позволяют проверить их знания, выступают важным средством оперативной обратной связи. Поэтому практические занятия должны выполнять не только познавательную и воспитательную функции, но и способствовать росту их креативности.

Практические занятия проводятся в двух формах: выполняются индивидуально и в групповой форме. При разработке практических занятий должна быть учтена форма их проведения и возможности интерактивного обучения. Групповая форма предполагает обсуждение слушателями конкретной проблемы в группе по каждому этапу изучения дисциплины.

Прежде чем приступить к изучению темы, необходимо прокомментировать основные вопросы плана лекции. Такой подход преподавателя помогает студентам быстро находить нужный материал к каждому из вопросов, не задерживаясь на второстепенном.

Важно развивать у студентов умение сопоставлять источники, продумывать изучаемый материал.

Большое значение имеет совершенствование навыков конспектирования у студентов.

Преподаватель может рекомендовать студентам следующие основные формы записи: план (простой и развернутый), выписки, тезисы.

Преподаватель может предложить студентам подумать над постановкой таких вопросов по теме лекции, которые вызовут интерес своей неоднозначностью, противоречивостью, разделят участников семинара на оппонирующие группы. А это как раз то, что нужно для дискуссии, для активизации, для поиска студентами истины, которая, как известно, рождается в споре. Само собой разумеется, что и в арсенале преподавателя должны быть заготовлены вопросы для создания проблемных ситуаций, если они не будут созданы выступлениями студентов.

В процессе подготовки, прорабатывая предложенные вопросы, студент определяет для себя один-два из них (можно, конечно и больше), в которых он чувствует себя наиболее уверенно и в качестве консультанта или оппонента намерен задать тон на семинаре.

Практические занятия предполагают не просто обсуждение студентами учебного материала, а выполнение ими определенных практических заданий. Систему таких заданий часто называют практикумом.

Функции практических занятий:

- 1) закрепление теоретических знаний на практике;
- 2) усвоение умений исследовательской работы;
- 3) усвоение умений практической работы;
- 4) применение теоретических знаний для решения практических задач;
- 5) самопознание;
- 6) саморазвитие.

Соответствующие задачи ставятся преподавателем при планировании каждой работы. Те или иные функции могут выдвигаться на первый план в зависимости от того, в рамках каких образовательных программ проводятся занятия.

Практическое занятие (семинар) – один из наиболее сложных и в то же время плодотворных видов (форм) вузовского обучения и воспитания. В условиях высшей школы семинар – один из видов практических занятий, проводимых под руководством преподавателя.

Целью практических занятий (семинаров) является:

- 1) закрепление методов анализа;
- 2) проверка уровня понимания студентами вопросов, рассмотренных на лекциях и по учебной литературе, степени и качества усвоения материала студентами;
- 3) обучение навыкам решения поставленных задач и умение подобрать необходимый метод решения;
- 4) восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса и оказание помощи в его усвоении.

При условии соблюдения требований методики их проведения семинары выполняют многогранную роль:

- 1) стимулируют регулярное изучение студентами первоисточников и другой литературы, а также внимательное отношение к лекционному курсу;
- 2) закрепляют знания, полученные студентами при прослушивании лекции и самостоятельной работе над литературой;
- 3) расширяют круг знаний благодаря выступлениям товарищей и преподавателя на занятии;
- 4) позволяют студентам проверить правильность ранее полученных знаний, вычленив в них наиболее важное, существенное;
- 5) способствуют превращению знаний в твердые личные убеждения, рассеивают сомнения, которые могли возникнуть на лекциях и при изучении литературы, что особенно хорошо достигается в результате столкновения мнений, дискуссии;
- 6) прививают навыки самостоятельного мышления, устного выступления по теоретическим вопросам, оттачивают мысль, приучают студентов свободно оперировать терминологией, экономическими понятиями и категориями;
- 7) предоставляют возможность преподавателю систематически контролировать уровень самостоятельной работы студентов над первоисточниками, другим учебным материалом, степень их внимательности на лекциях;
- 8) позволяют изучить мнения, интересы студентов, служат средством контроля преподавателя не только за работой студентов, но и за своей собственной как лектора и руководителя семинара, консультанта и т. д.

При разработке методики семинарских занятий важное место занимает вопрос о взаимосвязи между семинаром и лекцией, семинаром и самостоятельной работой студентов, о характере и способах такой взаимосвязи. Семинар не должен повторять лекцию, и, вместе с тем, его руководителю необходимо сохранить связь принципиальных положений лекции с содержанием семинарского занятия.

При подготовке к семинару студентами осуществляется весьма объемная работа по углубленному проникновению в суть вынесенной для обсуждения проблемы. В ходе семинара студент учится публично выступать, видеть реакцию слушателей, логично, ясно, четко, грамотным литературным языком излагать свои мысли, проводить доводы, формулировать аргументы в

защиту своей позиции.

На семинаре каждый студент имеет возможность критически оценить свои знания, сравнить со знаниями и умениями их излагать других студентов, сделать выводы о необходимости более углубленной и ответственной работы над обсуждаемыми проблемами.

В ходе семинара каждый студент опирается на свои конспекты, сделанные на лекции, собственные выписки из учебников, первоисточников, статей, другой специальной литературы, на словарь по данной теме. Семинар стимулирует стремление к совершенствованию конспекта, желание сделать его более информативным, качественным.

От семинара к семинару, на всех его этапах и их коррекции студент поднимается на более высокую ступеньку собственной зрелости, своего мнения более эффективно работать над проблемами, непосредственно относящимися к его будущей профессии.

Семинар – эффективная форма закрепления полученных по обсуждаемой проблеме знаний, видения этой проблемы в целом, осознания ее соотнесенности с другими темами в рамках целостной концепции.

С точки зрения методики проведения семинар представляет собой комбинированную, интегративную форму учебного занятия. Он предполагает возможность использования рефератов, фрагментов первоисточников, устных и письменных понятийных диктантов, тестов, заданий типа «закончите предложение» и др.

Для стимулирования самостоятельного мышления на занятиях используются различные активные методы обучения: проблемные ситуации, игры, педагогические задачи, тесты, интерактивный опрос.

В практике семинарских занятий используется следующий ряд форм: развернутая беседа, семинар-диспут, комментированное чтение, упражнения на самостоятельность мышления, письменная (контрольная) работа, семинар-коллоквиум и другие.

1. Развернутая беседа – наиболее распространенная форма семинарских занятий. Она предполагает подготовку всех студентов по каждому вопросу плана занятия с единым для всех перечнем рекомендуемой обязательной и дополнительной литературы; выступления студентов (по их желанию или по вызову преподавателя) и их обсуждение; вступление и заключение преподавателя. Развернутая беседа позволяет вовлечь в обсуждение изучаемой проблематики наибольшее число студентов, разумеется, при использовании всех средств их активизации: постановки хорошо продуманных, четко сформулированных дополнительных вопросов к выступающему и всей группе, умелой концентрации внимания студентов на сильных и слабых сторонах выступлений студентов, своевременном акцентировании внимания и интереса студентов на новых моментах, вскрывающихся в процессе работы и т. д.

Развернутая беседа не исключает, а предполагает и заранее запланированные выступления отдельных студентов по некоторым дополнительным вопросам. Но подобные сообщения выступают здесь в

качестве не основы для обсуждения, а лишь дополнения к уже состоявшимся выступлениям.

2. Семинар-диспут имеет ряд достоинств. Кроме других задач, обычно реализуемых на семинаре, эта форма наиболее удобна для выработки у студентов навыков полемиста. Диспут может быть и самостоятельной формой семинара, и элементом других форм практических занятий. В первом случае наиболее интересно проходят такие занятия при объединении двух или нескольких семинарских групп, когда с докладами выступают студенты одной группы, а оппонентами – другой, о чем договариваются заранее. Вопросы, выносимые на подобные семинары, должны всегда иметь теоретическую и практическую значимость.

Диспут как элемент обычного семинара может быть вызван преподавателем в ходе занятия или же заранее планируется им. Полемика возникает подчас и стихийно. В ходе полемики студенты формируют у себя находчивость, быстроту мыслительной реакции и, главное, отстаиваемое в споре мировоззрение складывается у них как глубоко личное.

3. Комментированное чтение первоисточников на семинаре преследует цель содействовать более осмысленной и тщательной работе студентов над рекомендуемой специальной литературой. Чаще всего оно составляет лишь элемент обычного семинара в виде развернутой беседы и длится всего 15-20 минут. Комментированное чтение позволяет приучать студентов лучше разбираться в специальных источниках. Комментирование может быть выделено в качестве самостоятельного пункта плана семинара.

4. Упражнения на самостоятельность мышления обычно входят в качестве одного из элементов семинарского занятия. Преподаватель подбирает задания, практические задачи, мини-кейсы, выполнение и решение которых требует от студентов самостоятельной мыслительной активности, проявление способности применять полученные знания в конкретной практико-ориентированной ситуации. Решение задач на самостоятельность мышления содействует формированию у студентов способности более глубоко вникать в профессиональные проблемы.

5. Контрольные (письменные) работы / тесты также практикуются на семинарах. На них может быть отведено от 15 минут до целой пары. Тема работы может быть сообщена студентам заранее, а иногда и без предупреждения по одному из пунктов плана текущего семинара. Такая работа носит характер фронтальной проверки знаний всех студентов по определенному разделу курса. Содержание работ анализируется преподавателем на очередном занятии, что вызывает всегда обостренный интерес студентов и активизирует их последующую подготовку к семинарским занятиям. Если на контрольную работу отводится 15-45 минут, то после ее написания работа семинара продолжается обычным порядком. В течение семинарского курса целесообразно провести несколько контрольных работ различных типов.

6. Коллоквиумы-собеседования преподавателя со студентами проводятся в конце изучаемого курса с целью выяснения знаний по

обобщенным темам дисциплины, их углубленного изучения.

В целях эффективности семинарских занятий необходима обстоятельная подготовка к их проведению как со стороны преподавателей, так и обучающихся. Преподаватель в начале семестра (учебного года) должен обеспечить обучающихся методическими материалами для своевременной подготовки их к активным формам занятий, в том числе и к семинарам. Во время лекций, связанных с темой семинарского занятия, следует обратить внимание обучающихся на то, что необходимо дополнительно изучить при подготовке к семинару (новые официальные документы, статьи в периодических журналах, вновь вышедшие монографии и т. д.).

Планы семинарских занятий, их тематика, рекомендуемая литература, цель и задачи ее изучения сообщаются преподавателем на вводных занятиях или в методических указаниях по данной дисциплине.

Начиная подготовку к семинарскому занятию, необходимо, прежде всего, указать студентам страницы в конспекте лекций, разделы учебников и учебных пособий, чтобы они получили общее представление о месте и значении темы в изучаемом курсе. Затем следует рекомендовать им поработать с дополнительной литературой, сделать записи по рекомендованным источникам.

Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемой книги, выделить основные положения, проследить их логику и тем самым проникнуть в творческую лабораторию автора.

Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе.

Нередко среди начинающих преподавателей можно встретить людей, полагающих, будто записи – дело простое, требующее, в основном, усилий рук, а не головы. Это сугубо ошибочное представление. Полноценные записи отражают не только содержание прочитанного, но и результат мыслительной деятельности студента.

Важно развивать у студентов умение сопоставлять источники, продумывать изучаемый материал. Поэтому написание конспектов по рассматриваемым вопросам является обязательным элементом подготовки студентов к аудиторным занятиям.

Желательно, чтобы на занятии студент излагал материал свободно. Прикованность к конспекту объясняется обычно следующими причинами:

а) плохо продумана структура изложения, вопрос не осмыслен во всей его полноте, студент боится потерять нить мыслей, нарушить логическую последовательность высказываемых положений, скомкать выступление;

б) недостаточно развита культура устной речи, опасение говорить «коряво» и неубедительно;

в) материал списан из учебных пособий механически, без достаточного осмысливания его;

г) как исключение, материал списан у товарища или же используется чужой конспект.

Любая из перечисленных причин, за исключением второй, говорит о поверхностной или же просто недобросовестной подготовке студента к занятию.

Важно научить студентов во время выступления поддерживать постоянную – связь с аудиторией, быстро, не теряясь, реагировать на реплики, вопросы, замечания, что дается обычно не сразу, требует постоянной работы над собой. Выступающий обращается к аудитории, а не к преподавателю, как школьник на уроке. Контакт со слушателями – товарищами по группе – помогает студенту лучше выразить свою мысль, реакция аудитории позволит ему почувствовать сильные и слабые стороны своего выступления. Без «обратной связи» со слушателями выступление студента – это разговор с самим собой, обращение в пустоту; ему одиноко и неуютно за кафедрой, Поэтому на семинаре неплохо ввести в традицию анализ не только содержания выступлений, но и их формы – речи, дикции, поведения за кафедрой, характера общения с аудиторией.

Перечень интерактивных образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине «Ценообразование», представлен в таблице.

<b>№ пп</b>	<b>Наименование темы дисциплины</b>	<b>Вид занятий (лекция, семинары, практически е занятия)</b>	<b>Наименование активных и интерактивных форм проведения занятий</b>
1	Тема 2: Теоретические основы ценообразования	Практические занятия	<u>занятие проводится в форме дискуссии</u> - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.
2	Тема 4: Подходы и методы ценообразования	Лекция	<u>Лекция-беседа</u> – форма обучения студентов, в рамках которой предполагается вовлечение слушателей в

<b>№ пп</b>	<b>Наименование темы дисциплины</b>	<b>Вид занятий (лекция, семинары, практически е занятия)</b>	<b>Наименование активных и интерактивных форм проведения занятий</b>
			активную беседу с лектором с целью привлечь их внимание к наиболее важным вопросам изучаемой темы посредством обмена мнениями.
3	Тема 6: Ценовая политика предприятия	Лекция	<u>Лекция-беседа</u> – форма обучения студентов, в рамках которой предполагается вовлечение слушателей в активную беседу с лектором с целью привлечь их внимание к наиболее важным вопросам изучаемой темы посредством обмена мнениями.
		Практические занятия	<u>занятие проводится в форме дискуссии</u> - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по тематике, предложенной преподавателем.

В целях реализации индивидуального подхода к обучению студентов, осуществляющих учебный процесс по собственной траектории в рамках индивидуального рабочего плана, изучение данной дисциплины базируется на следующих возможностях: обеспечение внеаудиторной работы со студентами в том числе в электронной образовательной среде с использованием соответствующего программного оборудования, дистанционных форм обучения, возможностей интернет-ресурсов, индивидуальных консультаций и т.д.

#### **4 Оценочные средства по дисциплине**

Оценочные средства по дисциплине обеспечивают проверку освоения планируемых результатов обучения посредством мероприятий текущей и промежуточной аттестации.

#### **4.1 Зачёт**

##### ***а) типовые вопросы:***

1. В чем заключается сущность двух противоположных теорий цены.
2. Место и роль цены в рыночной экономике.
3. Какие существуют принципиальные различия между формированием цен в плановой экономике и в условиях рыночной экономики.
4. Раскройте сущность средней нормы прибыли и цены производства.
5. Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция.
6. Виды конкуренции.
7. Что необходимо понимать под функцией цены, какие функции цены присущи рыночной экономике.
8. Дайте характеристику принципов ценообразования.
9. Дайте характеристику основных видов цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения.
10. Перечислите элементы оптовой отпускной цены предприятия, промышленности, закупочной и розничной цены.
11. Охарактеризуйте цену потребления, поясните, чем она отличается от продажной (рыночной) цены.
12. Раскройте виды цен в зависимости от территории их действия.
13. Раскройте вопрос о видах цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов.
14. Перечислите виды цен по степени их свободы от воздействия государства и дайте им характеристику.
15. Охарактеризуйте виды цен на новые товары.
16. Перечислите виды цен на товары, реализуемые на рынке относительно продолжительное время, и дайте им характеристику.
17. Что такое система цен и каковы ее признаки.
18. Сформулируйте закон спроса.
19. Какие факторы (детерминанты) влияют на изменение спроса.
20. Объясните понятия «изменения в спросе» и «изменение объема спроса».
21. Сформулируйте закон предложения.
22. Назовите неценовые факторы (детерминанты), воздействующие на изменение предложения.
23. Дайте определение эластичности.
24. Что показывает равновесная рыночная цена.
25. Назовите факторы, воздействующие на цены.
26. Охарактеризуйте влияние финансово-кредитной сферы на уровень и динамику цен.
27. Какое влияние оказывают потребности товаров на принятия фирмой

- ценовых решений.
28. Рассмотрите влияние конкуренции на уровень цен.
  29. Равновесная цена спроса и предложения.
  30. Охарактеризуйте структуру цены товара (услуги).
  31. Раскройте экономическую категорию структуры рынка, опишите ее характерные черты.
  32. Раскройте основы конкуренции.
  33. Какие существуют основные типы рынков.
  34. Дайте характеристику совершенной (свободной) конкуренции.
  35. Сформулируйте основные черты монополистической конкуренции.
  36. В чем сущность олигополии.
  37. Дайте характеристику чистой конкуренции.
  38. Раскройте этапы процесса ценообразования.
  39. Назовите цели ценовой политики, которые может ставить перед собой фирма. Дайте их характеристику.
  40. Какие методы установления цен используют фирмы в своей деятельности.
  41. Раскройте роль ценовой информации в принятии решений по ценам.
  42. В чем разница понятий «данные» и «информация».
  43. Что должна знать фирма, собирая информацию по ценам.
  44. Что должна знать фирма о рынке и товаре.
  45. Какую информацию должна знать фирма о конкурентах.
  46. Какая информация о производстве, затратах, выпуске и прибыли необходима для установления цен.
  47. Раскройте стратегические аспекты ценовой политики фирмы.
  48. Покажите содержание тактических аспектов ценовой политики фирмы.
  49. Раскройте формы ценовой политики фирмы.
  50. Расскажите о трех основных методиках определения цены.
  51. Дайте характеристику ценообразования в рамках товарной номенклатуры.
  52. В чем выражается определение цен по географическому принципу.
  53. Как устанавливаются цены со скидками и зачетами.
  54. В чем состоит экономический смысл установления дискриминационных цен.
  55. Расскажите о содержании инициативного изменения цен.
  56. В чем состоит цель рыночного анализа издержек.
  57. Что такое бухгалтерские издержки.
  58. Что включают в себя предпринимательские издержки.
  59. Дайте определение вмененным издержкам.
  60. Дайте характеристику постоянных издержек.
  61. Дайте характеристику переменных издержек.
  62. Практическая ценность деления издержек на постоянные и переменные.
  63. Дайте определение совокупных издержек.
  64. Что такое предельные (маржинальные) издержки.
  65. Дайте характеристику средних издержек, в чем заключается их практическая значимость.

66. Изложите сущность CVР-анализа.
67. В чем сущность метода полных издержек. Покажите преимущества и недостатки этого метода.
68. Чем отличается метод нормативных затрат от метода полных издержек.
69. В чем заключается суть метода сокращенных затрат.
70. В чем состоит сущность экономического риска.
71. Расскажите об оценке риска и ее этапах.
72. Раскройте, в чем выражается риск в определении цен. Покажите это на примере.
73. Для каких целей необходима оценка инфляционного ожидания при проведении фирмой ценовой политики, какие при этом используются показатели и информация.
74. В чем состоит сущность страхования цен и каковы его формы.
75. В чем состоит необходимость регулирования экономики и цен в условиях рынка.
76. Раскройте сущность кейнсианской концепции государственного регулирования экономики и цен.
77. Раскройте сущность монетаристской концепции государственного регулирования и цен, укажите ее негативные стороны.
78. Раскройте необходимость регулирования экономики и цен государством в России.
79. Раскройте цели и содержание государственного регулирования цен.
80. Назовите и дайте характеристику прямых методов регулирования цен.
81. Дайте характеристику косвенных методов регулирования цен.
82. Ценообразование и инфляция.
83. Раскройте, какие виды контроля над ценами и какие виды экономических санкций за нарушение государственной дисциплины цен действуют в экономике России.
84. Какими законами регулируется количество денег в обращении.
85. В чем проявляется зависимость ценообразования от количества денег в обращении.
86. Раскройте факторы, вызывающие рост цен на товары и услуги.
87. Каковы национальные особенности регулирования цен и денежного обращения в Российской Федерации.
88. На основе каких экономических теорий осуществляется связь между ценами и денежной массой на макроуровне.
89. Каково значение системы цен в экономике.
90. Раскройте взаимосвязь ценообразования и кредитной системы в рыночной экономике. Как эти процессы проявляются в условиях кризиса.
91. Каким образом через систему цен осуществляется межотраслевой перелив капиталов.
92. Раскройте внешние и внутренние факторы, влияющие на изменение цены.
93. Охарактеризуйте воздействие цен на продукцию отдельных отраслей промышленности.

94. Чем вызывается необходимость изучения практики ценообразования в зарубежных странах.
95. Раскройте практику ценообразования и регулирования цен в США и Франции.
96. Раскройте практику ценообразования в Испании, Швеции.
97. Раскройте практику ценообразования в Греции, Финляндии, Японии.
- 98.98. Что из опыта ценообразования в зарубежных странах вы могли бы предложить для использования в практике ценообразования в экономике России.
99. Раскройте общие положения ценообразования.

***б) критерии оценивания компетенций (результатов):***

Зачёт проводится устно и включает в себя ответ на два теоретических вопроса из различных разделов курса.

Освоение дисциплины оценивается по стобалльной системе, используемой в ИАТЭ НИЯУ МИФИ.

Максимальная суммарная оценка за зачёт составляет 40 баллов с учетом того, что максимальная оценка работы в семестре по контрольным точкам составляет 60 баллов.

<b>Баллы</b>	<b>Критерии оценки</b>
37-40	<p>Студент должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала;</li> <li>- исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал;</li> <li>- правильно формулировать определения;</li> <li>- продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой;</li> <li>- уметь сделать выводы по излагаемому материалу</li> </ul>
29-36	<p>Студент должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- продемонстрировать достаточно полное знание программного материала;</li> <li>- продемонстрировать знание основных теоретических понятий;</li> <li>- достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал;</li> <li>- продемонстрировать умение ориентироваться в литературе;</li> <li>- уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу</li> </ul>
25-28	<p>Студент должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- продемонстрировать общее знание изучаемого материала;</li> <li>- показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины;</li> <li>- уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса;</li> </ul>

	- знать основную рекомендуемую программой учебную литературу
менее 24	Студент демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу

## 4.2 Устный опрос

### *а) примеры вопросов:*

1. В чем заключается сущность двух противоположных теорий цены.
2. Место и роль цены в рыночной экономике.
3. Какие существуют принципиальные различия между формированием цен в плановой экономике и в условиях рыночной экономики.
4. Раскройте сущность средней нормы прибыли и цены производства.
5. Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция.
6. Виды конкуренции.
7. Что необходимо понимать под функцией цены, какие функции цены присущи рыночной экономике.
8. Дайте характеристику принципов ценообразования.
9. Дайте характеристику основных видов цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения.
10. Перечислите элементы оптовой отпускной цены предприятия, промышленности, закупочной и розничной цены.
11. Охарактеризуйте цену потребления, поясните, чем она отличается от продажной (рыночной) цены.
12. Раскройте виды цен в зависимости от территории их действия.
13. Раскройте вопрос о видах цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов.
14. Перечислите виды цен по степени их свободы от воздействия государства и дайте им характеристику.
15. Охарактеризуйте виды цен на новые товары.
16. Перечислите виды цен на товары, реализуемые на рынке относительно продолжительное время, и дайте им характеристику.
17. Что такое система цен и каковы ее признаки.
18. Сформулируйте закон спроса.
19. Какие факторы (детерминанты) влияют на изменение спроса.
20. Объясните понятия «изменения в спросе» и «изменение объема спроса».
21. Сформулируйте закон предложения.

22. Назовите неценовые факторы (детерминанты), воздействующие на изменение предложения.
23. Дайте определение эластичности.
24. Что показывает равновесная рыночная цена.
25. Назовите факторы, воздействующие на цены.
26. Охарактеризуйте влияние финансово-кредитной сферы на уровень и динамику цен.
27. Какое влияние оказывают потребности товаров на принятия фирмой ценовых решений.
28. Рассмотрите влияние конкуренции на уровень цен.
29. Равновесная цена спроса и предложения.
30. Охарактеризуйте структуру цены товара (услуги).
31. Раскройте экономическую категорию структуры рынка, опишите ее характерные черты.
32. Раскройте основы конкуренции.
33. Какие существуют основные типы рынков.
34. Дайте характеристику совершенной (свободной) конкуренции.
35. Сформулируйте основные черты монополистической конкуренции.
36. В чем сущность олигополии.
37. Дайте характеристику чистой конкуренции.
38. Раскройте этапы процесса ценообразования.
39. Назовите цели ценовой политики, которые может ставить перед собой фирма. Дайте их характеристику.
40. Какие методы установления цен используют фирмы в своей деятельности.
41. Раскройте роль ценовой информации в принятии решений по ценам.
42. В чем разница понятий «данные» и «информация».
43. Что должна знать фирма, собирая информацию по ценам.
44. Что должна знать фирма о рынке и товаре.
45. Какую информацию должна знать фирма о конкурентах.
46. Какая информация о производстве, затратах, выпуске и прибыли необходима для установления цен.
47. Раскройте стратегические аспекты ценовой политики фирмы.
48. Покажите содержание тактических аспектов ценовой политики фирмы.
49. Раскройте формы ценовой политики фирмы.
50. Расскажите о трех основных методиках определения цены.
51. Дайте характеристику ценообразования в рамках товарной номенклатуры.
52. В чем выражается определение цен по географическому принципу.
53. Как устанавливаются цены со скидками и зачетами.
54. В чем состоит экономический смысл установления дискриминационных цен.
55. Расскажите о содержании инициативного изменения цен.
56. В чем состоит цель рыночного анализа издержек.

57. Что такое бухгалтерские издержки.
58. Что включают в себя предпринимательские издержки.
59. Дайте определение вмененным издержкам.
60. Дайте характеристику постоянных издержек.
61. Дайте характеристику переменных издержек.
62. Практическая ценность деления издержек на постоянные и переменные.
63. Дайте определение совокупных издержек.
64. Что такое предельные (маржинальные) издержки.
65. Дайте характеристику средних издержек, в чем заключается их практическая значимость.
66. Изложите сущность CVP-анализа.
67. В чем сущность метода полных издержек. Покажите преимущества и недостатки этого метода.
68. Чем отличается метод нормативных затрат от метода полных издержек.
69. В чем заключается суть метода сокращенных затрат.
70. В чем состоит сущность экономического риска.
71. Расскажите об оценке риска и ее этапах.
72. Раскройте, в чем выражается риск в определении цен. Покажите это на примере.
73. Для каких целей необходима оценка инфляционного ожидания при проведении фирмой ценовой политики, какие при этом используются показатели и информация.
74. В чем состоит сущность страхования цен и каковы его формы.
75. В чем состоит необходимость регулирования экономики и цен в условиях рынка.
76. Раскройте сущность кейнсианской концепции государственного регулирования экономики и цен.
77. Раскройте сущность монетаристской концепции государственного регулирования и цен, укажите ее негативные стороны.
78. Раскройте необходимость регулирования экономики и цен государством в России.
79. Раскройте цели и содержание государственного регулирования цен.
80. Назовите и дайте характеристику прямых методов регулирования цен.
81. Дайте характеристику косвенных методов регулирования цен.
82. Ценообразование и инфляция.
83. Раскройте, какие виды контроля над ценами и какие виды экономических санкций за нарушение государственной дисциплины цен действуют в экономике России.
84. Какими законами регулируется количество денег в обращении.
85. В чем проявляется зависимость ценообразования от количества денег в обращении.
86. Раскройте факторы, вызывающие рост цен на товары и услуги.

87. Каковы национальные особенности регулирования цен и денежного обращения в Российской Федерации.

88. На основе каких экономических теорий осуществляется связь между ценами и денежной массой на макроуровне.

89. Каково значение системы цен в экономике.

90. Раскройте взаимосвязь ценообразования и кредитной системы в рыночной экономике. Как эти процессы проявляются в условиях кризиса.

91. Каким образом через систему цен осуществляется межотраслевой перелив капиталов.

92. Раскройте внешние и внутренние факторы, влияющие на изменение цены.

93. Охарактеризуйте воздействие цен на продукцию отдельных отраслей промышленности.

94. Чем вызывается необходимость изучения практики ценообразования в зарубежных странах.

95. Раскройте практику ценообразования и регулирования цен в США и Франции.

96. Раскройте практику ценообразования в Испании, Швеции.

97. Раскройте практику ценообразования в Греции, Финляндии, Японии.

98. 98. Что из опыта ценообразования в зарубежных странах вы могли бы предложить для использования в практике ценообразования в экономике России.

99. Раскройте общие положения ценообразования.

#### ***б) критерии оценивания компетенций (результатов):***

Правильный ответ на каждый вопрос оценивается в 1 балл.

### **4.3 Рефераты**

#### ***а) рекомендуемые темы:***

1. Роль цен в рыночной экономике;
2. Система цен в экономике и принципы ее дифференциации;
3. Государственное регулирование рынка цен;
4. Цена и вопросы ценообразования в Гражданском Кодексе РФ;
5. Принципы определения цены для целей налогообложения;
6. Налоговая и финансово-кредитная системы, их взаимодействие с ценообразованием;
7. Цены на рынке капитальных активов;
8. Цены на рынке недвижимости;
9. Ценообразование на рынке ценных бумаг;
10. Цена – инструмент рыночной экономики;
11. Методы формирования цены и особенности рыночного ценообразования;

12. Цена как фактор повышения доходности предприятия в условиях рынка;
13. Ценовая политика и стратегия предприятия;
14. Ценообразование на рынке научно-технической продукции;
15. Ценообразование в топливно-энергетическом комплексе;
16. Ценообразование в минерально-сырьевом комплексе;
17. Ценообразование на рынке товаров и услуг;
18. Ценообразование и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности предприятия;
19. Основные стратегии ценообразования;
20. Ценовая политика предприятия в условиях рынка;
21. Эконометрические методы определения цены;
22. Методы исследования экономической конъюнктуры рынка и ценовой динамики;
23. Средние цены и обобщающий уровень цен;
24. Издержки – основа формирования цены в условиях рынка;
25. Государственное регулирование ценообразования в РФ и за рубежом;
26. Система цен в РФ, роль и значение в рыночной экономике;
27. Политика либерализации цен в условиях рынка;
28. Ценовая политика в условиях реформирования и реструктуризации предприятий на современном этапе;
29. Мировые цены и их роль в международном сотрудничестве;
30. Особенности формирования цен на продукцию (работы, услуги) различных отраслей экономики (транспорта, связи, сельского хозяйства и др.).

***б) критерии оценивания компетенций (результатов):***

**Критерии оценки устного выступления.**

**5 баллов** (максимальная оценка) – выступление (доклад) отличается последовательностью, логикой изложения, легко воспринимается аудиторией, при ответе на вопросы выступающий демонстрирует глубину владения представленным материалом, ответы формулируются аргументировано, обосновывается собственная позиция в проблемных ситуациях.

**4 балла** – выступление (доклад) отличается последовательностью, логикой изложения, легко воспринимается аудиторией, при ответе на вопросы выступающий демонстрирует глубину владения представленным материалом, однако имеются небольшие неточности при ответе на вопросы

**3 балла** – выступающий передает содержание проблемы, но не демонстрирует умение выделять главное, существенное, выступление воспринимается аудиторией достаточно сложно, ответы на вопросы поверхностные, либо вызывают у докладчика затруднение.

**2 балла** – доклад краткий, поверхностный, несамостоятельный, докладчик не

разбирается в сути вопроса, не может представить его в аудитории.

***в) описание шкалы оценивания:***

Выступление и ответы на вопросы оцениваются до 5-х баллов.

#### **4.4. Задачи**

***а) типовые задания:***

**Задача 1.**

Розничная цена холодильника, реализуемого в магазине фирменной торговли предприятия, до повышения составляла 30000 руб., а после повышения – 42000 руб. и складывалась из следующих элементов (в скобках указаны данные после повышения цены):

- коммерческая себестоимость – 18000 (2100) руб.;
- прибыль предприятия-изготовителя – 4500 (9500) руб.;
- налог на добавленную стоимость – 5000 (7000) руб.;
- торгово-сбытовые расходы – 2500 (4500) руб.

Необходимо построить таблицу, характеризующую структуру розничной цены холодильника до и после снижения цены; дать оценку динамики отдельных элементов розничной цены и изобразить графическим способом.

**Задача 2.**

На основе приведенных данных необходимо определить:

- прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- оптовую цену предприятия;
- отпускную цену предприятия с НДС;
- снабженческо-сбытовую надбавку;
- торговую надбавку;
- розничную цену изделия;
- структуру розничной цены изделия.

*Исходные данные:*

- коммерческая себестоимость изделия – 90 руб.;
- уровень рентабельности – 25% к себестоимости;
- акциз – 15 руб. на единицу изделия;
- налог на добавленную стоимость – 20 % от оптовой цены предприятия;
- снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации - 20% от покупной цены;
- торговая надбавка – 10% от продажной цены посреднической организации.

На основе проведенных расчетов дать графическое изображение структуры оптовой цены предприятия, отпускной и розничной цены

изделия.

### **Задача 3.**

На основе приведенных данных необходимо определить:

- прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- оптовую цену предприятия;
- отпускную цену с НДС;
- снабженческо-сбытовую надбавку;
- торговую надбавку;
- структуру розничной цены изделия.

*Исходные данные:*

- коммерческая себестоимость изделия – 56 руб.;
- уровень рентабельности – 25% к себестоимости;
- налог на добавленную стоимость – 20% от отпускной цены предприятия без НДС;
- снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 25% от покупной цены;
- розничная цена – 126 руб.

На основе проведенных расчетов дать графическое изображение структуры оптовой цены предприятия, отпускной и розничной цены изделия.

### **Задача 4.**

На основе приведенных данных необходимо определить:

- оптовую цену предприятия;
- прибыль предприятия в расчете на одно изделие; – графически изобразить структуру розничной цены.

*Исходные данные:*

- розничная цена изделия – 200 руб.;
- налог на добавленную стоимость – 40 руб.;
- наценка посреднической организации – 20 руб.;
- торговая скидка – 15% к розничной цене;
- полная себестоимость изделия – 90 000 руб.

### **Задача 5.**

Какую цену следует установить фирме, чтобы обеспечить целевую прибыль 100 тыс. руб. от реализации 10 тыс. шт. изделий, если производственные затраты:

переменные материальные затраты – 120 руб.

затраты на оплату труда – 60 руб.

косвенные переменные затраты – 70 руб.

постоянные накладные затраты – 100 руб.

затраты на реализацию:

затраты на упаковку – 30 руб.

затраты на управление торговым предприятием – 40 руб.

### **Задача 6.**

На основе приведенных данных необходимо определить:

- прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- оптовую цену предприятия;
- отпускную цену предприятия с НДС;
- снабженческо-сбытовую надбавку;
- торговую надбавку;
- розничную цену изделия;
- структуру розничной цены изделия.

*Исходные данные:*

- коммерческая себестоимость изделия – 90 руб.;
- уровень рентабельности – 25% к себестоимости;
- акциз – 15 руб. на единицу изделия;
- налог на добавленную стоимость – 10% от оптовой цены предприятия без НДС;
- снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации – 20% от покупной цены;
- торговая надбавка – 10% от продажной цены посреднической организации.

### **Задача 7.**

На основе проведенных расчетов дать графическое изображение структуры оптовой цены предприятия, отпускной и розничной цены изделия.

Определить розничную цену единицы продукции на основе следующих данных:

- оптовая цена единицы продукции – 300 руб.;
- ставка НДС – 20%;
- торговая надбавка – 25%.

Определить отпускную цену единицы продукции предприятия-изготовителя на основе следующих данных:

- полная (коммерческая) себестоимость – 200 руб.;
- прибыль, заложенная в цену – 50 руб.
- ставка НДС – 20%.

-

### **Задача 8.**

Чему равна розничная цена изделия, если известно, что себестоимость производителя составляет 12 руб., ставка налога на добавленную стоимость – 20 %, торговая надбавка – 20 %, оптовая надбавка – 10 %, прибыль предприятия-изготовителя- 25 %.

### **Задача 9.**

Необходимо рассчитать структуру розничной цены продукции, исходя из следующих данных:

- себестоимость единицы – 5 руб.;
- рентабельность – 25% к себестоимости;
- акциз – 70% от оптовой цены предприятия;
- НДС – 20% от отпускной цены фирмы; - наценка посреднической организации – 1 руб.;
- торговая наценка – 1,5 руб.

#### **Задача 10.**

Оптовое предприятие закупило у предприятия-изготовителя товар по цене 12 000 руб. за единицу, в том числе НДС – 2 000 руб. Оптовая надбавка составляет 15% к цене приобретения товара (без НДС).

Необходимо рассчитать:

- размер оптовой надбавки в рублях;
- цену оптового предприятия без НДС и с учетом НДС.

#### **Задача 11.**

Оптовое предприятие закупило у предприятия-изготовителя товар по цене 12 000 руб. за единицу, в том числе НДС – 2 000 руб. Оптовая надбавка составляет 15% к цене приобретения товара (без НДС).

Необходимо рассчитать:

- оптово-отпускную цену товара с НДС и без НДС.

#### **Задача 12.**

Используя взаимосвязь индексов, определите, как изменится индекс физического объема товарооборота, если товарооборот в фактических ценах в отчетном периоде по сравнению с базисным увеличится на 12 % при одновременном снижении цен на 2 %.

#### **Задача 13.**

Средняя цена яблок по двум колхозным рынкам города снизилась в августе по сравнению с июлем на 6,9 %. За счет структурных сдвигов снижение цены составило 2 %. Определить индекс цен фиксированного состава.

#### **Задача 14.**

В отчетном году было продано головных уборов на 800 тыс. ден. ед., меховых изделий – на 3 млн. ден. ед., галантереи - на 400 тыс. ден. ед. Определить общий индекс цен на эти товары, если известно, что цены на головные уборы были снижены на 8 %, на меха – на 5 %, на галантерею – 10 %.

#### **Задача 15.**

Олигополистический рынок отечественной алюминиевой промышленности поделен следующим образом: доля Красноярского алюминиевого завода составляет 21 %, Братского АЗ – 18 %,

Саянского АЗ – 16 %, Иркутского АЗ – 14 %. Рассчитайте индекс концентрации для трех фирм в алюминиевой промышленности, а также индекс Линда по приведенным четырем фирмам и сделайте выводы по полученным результатам.

#### **Задача 16.**

Предприятие розничной торговли осуществляет закупку импортных товаров. Таможенная стоимость, пересчитанная в рубли по курсу ЦБ России, составляет 90 000 руб., включая таможенные пошлины. НДС, уплачиваемый при таможенном оформлении товара, составляет 20% от таможенной стоимости: торговая надбавка – 30% к расчетной цене. Необходимо рассчитать:

- сумму НДС в рублях;
- расчетную цену закупаемого товара;
- сумму торговой надбавки в рублях;
- свободную розничную цену импортного товара.

#### **Задача 17.**

Определите: а) отпускную цену завода изготовителя б) цену «франко-железнодорожный вагон» в) цену ФАС, ФОБ, КАФ, СИФ Исходные данные даны на 1 единицу изделия. Себестоимость 400 тыс.руб Прибыль-25% Перевозка к железнодорожной станции-3 тыс.руб Стоимость погрузки в вагон-1,2 тыс.руб Стоимость перевозки до порта-4 тыс.руб Стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна-1,5 тыс.руб. Стоимость доставки на борт судна и складирование на судне-1 тыс.руб Морской фрахт до порта назначения 5 тыс.руб Страхование -3%.

#### ***б) критерии оценивания компетенций (результатов):***

- правильность выбора метода анализа и интерпретации результатов
- четкое и верное трактование ситуации.

#### ***в) описание шкалы оценивания:***

Максимальное количество баллов 2. Каждый критерий оценивается в 1 балл.

### **4.5 Тестовые задания**

#### ***а) примеры тестов:***

а) типовые вопросы:

1. Цена товара – это:

- а) затраты на производство единицы продукции;
- б) стоимость товара;

в) денежное выражение стоимости единицы продукции.

2. Система цен – это:

- а) перечень цен;
- б) группы цен;
- в) единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические взаимоотношения участников.

3. Функции цены в рыночной экономике – это:

- а) измерительная;
- б) учетно-контрольная;
- в) распределительная;
- г) стимулирующая;
- д) как критерий рационального размещения производства;
- е) социальная.

4. Виды цен, включаемые в систему цен, – это:

- а) оптовые цены;
- б) закупочные цены;
- в) контрактные цены;
- г) розничные цены;
- д) цены на строительную продукцию;
- е) тарифы на услуги транспорта, услуги, оказываемые населению.

5. Факторы, которые оказывают влияние на установление цены, – это: а) потребители;

- б) правительство;
- в) участники каналов сбыта;
- г) конкуренты;
- д) издержки производства.

6. Группировка цен в зависимости от системы их государственного регулирования:

- а) регулируемые цены;
- б) свободные цены;
- в) фиксируемые цены;
- г) лимитные цены.

7. Факторы, формирующие цену предложения товара, на которую претендует поставщик-продавец, – это:

- а) количество товара, предлагаемое на рынке;
- б) запасы товара на предприятии и у возможных поставщиков;
- в) цены на факторы производства и рабочую силу;
- г) потребительские свойства товара, его полезность;
- д) налоги, акцизы и др. платежи, отчисления в государственный бюджет и внебюджетные фонды.

8. Группировка цен по способу получения информации:

- а) публикуемые цены;

- б) расчетные цены;
- в) свободные цены.

9. *Факторы, формирующие цену спроса, которую предлагает покупатель, – это:*

- а) платежеспособный спрос населения;
- б) уровень сбережений, которые покупатель делает, чтобы не покупать товар;
- в) издержки производства и обращения при реализации товара;
- г) количество товара, предлагаемое на рынке;
- д) потребительские свойства товара.

10. *Группировка цен по способу их функций:*

- а) твердые (постоянные) цены;
- б) сезонные цены;
- в) подвижные цены;
- г) скользящие цены.

11. *Факторы, формирующие представление о справедливости и несправедливости цены, – это:*

- а) соотношение текущей цены с ранее действовавшей;
- б) соотношение цены данного товара с ценами сходных продуктов или ценами, уплаченными в сходных ситуациях;
- в) роль товара в формировании стандарта потребления.

12. *Группировка цен с учетом фактора времени:*

- а) свободные цены;
- б) сезонные цены;
- в) постоянные цены;
- г) зональные цены.

13. *Равновесная цена – это:*

- а) цена выше той, которая создает избыточный спрос;
- б) цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка;
- в) все перечисленное выше справедливо;
- г) цена, установленная правительством.

14. *Трансфертные внутрифирменные цены – это:*

- а) рыночные цены;
- б) оптовые цены;
- в) цены, применяемые при передаче товаров в рамках международных и транснациональных корпораций и предприятий, в том числе между их подразделениями, расположенными в разных странах.

15. *«Зонтик цен» – это:*

- а) установление средней рыночной цены;
- б) поддержание цен, установленных фирмой – лидером;
- в) равновесная цена.

16. *«Ножницы цен» – это:*

- а) отклонения цен;
- б) разрыв в ценах на различные группы товаров на международных рынках и

в отдельных государствах.

*17. По способу получения информации цены классифицируются на:*

- а) свободные, постоянные;
- б) трансфертные;
- в) публикуемые, справочные.

*18. По условиям поставки и продажи различают:*

- а) цена-нетто и цена- брутто;
- б) цена торгов;
- в) цена торговых аукционов.

*19. В состав цены входит:*

- а) прибыль, акциз, НДС;
- б) себестоимость, торговая надбавка;
- в) себестоимость, прибыль, акциз, НДС, снабженческо-сбытовая надбавка, торговая надбавка.

*20. В состав оптовой цены входит:*

- а) себестоимость, прибыль;
- б) акциз, прибыль;
- в) себестоимость, НДС.

*21. Отпускная цена предприятия состоит из:*

- а) себестоимости, снабженческо-сбытовой надбавки;
- б) торговой надбавки, себестоимости;
- в) себестоимости, прибыли, акциза.

*22. Продажная цена оптового посредника включает:*

- а) себестоимость, прибыль, акциз, НДС;
- б) себестоимость, прибыль, акциз, НДС, снабженческо-сбытовая надбавка;
- в) себестоимость, прибыль, акциз, снабженческо-сбытовая надбавка.

*23. К технологическим затратам относятся:*

- а) сырье, материалы, топливо, заработная плата
- б) потери от брака, общепроизводственные затраты
- в) коммерческие затраты.

*24. Косвенные расходы включают в себя:*

- а) прочие производственные, коммерческие расходы
- б) заработная плата производственных рабочих
- в) сырье, материалы.

*25. К переменным затратам относятся:*

- а) затраты, которые не меняются в зависимости от объемов производства
- б) затраты, которые меняются в зависимости от объемов производства.

*26. К постоянным затратам относятся:*

- а) затраты, которые не меняются в зависимости от объемов производства
- б) затраты, которые меняются в зависимости от объемов производства.

*27. Ценообразование затратным методом может основываться на:*

- а) сумме постоянных и прямых затрат;
- б) на прямых или предельных затратах;

в) на полных издержках;

28. *Активное ценообразование – это:*

а) способ установления собственной цены;

б) подход к установлению цены на товар или услугу, целью которого является достижение наиболее выгодных объемов продаж, средних затрат на производство и желаемого уровня прибыли.

29. *Стратегия средних цен может быть представлена в виде:*

а) стратегии проникновения на рынок;

б) стратегии нейтрального ценообразования;

в) стратегии следования за лидером.

30. *Стратегии ценообразования в зависимости от разных рынков, их сегментов и покупателей:*

а) стратегия дифференцированных цен;

б) стратегия средних цен;

в) стратегия льготных цен;

г) стратегия дискриминационных цен.

**б) критерии оценивания компетенций (результатов):**

Количество правильных ответов.

**в) описание шкалы оценивания:**

Принята следующая система баллов: по 0,5 балла за каждое тестовое задание, за тест ставится 0 баллов – если в тесте выбраны не все верные варианты, или среди выбранных вариантов ответа есть ошибочные.

## **5 Итоговая аттестация по дисциплине**

Итоговая аттестация по дисциплине является интегральным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков обучающихся по дисциплине и складывается из оценок, полученных в ходе текущей и промежуточной аттестации.

Текущая аттестация в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы обучающихся.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины.

Текущая аттестация осуществляется два раза в семестр:

-контрольная точка № 1 (КТ № 1) – выставляется в электронную ведомость не позднее 8 недели учебного семестра. Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы

обучающегося по разделам/темам учебной дисциплины с 1 по 8 неделю учебного семестра.

- контрольная точка № 2 (КТ № 2) – выставляется в электронную ведомость не позднее 16 недели учебного семестра. Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы обучающегося по разделам/темам учебной дисциплины с 9 по 16 неделю учебного семестра.

Результаты текущей и промежуточной аттестации подводятся по шкале балльно-рейтинговой системы.

Вид контроля	Этап рейтинговой системы / Оценочное средство	Балл	
		Минимум*	Максимум
<b>1-16</b>	<b>Текущая аттестация</b>	<b>36</b>	<b>60</b>
<b>7-8</b>	<b>Контрольная точка №1</b>	18	30
2,8	Доклады	2	5
1-8	Решение задач	8	10
1-8	Опрос	8	15
<b>15-16</b>	<b>Контрольная точка №2</b>	18	30
9-14	Доклады	2	5
9-16	Решение задач	8	10
9-16	Опрос	8	15
	<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>24</b>	<b>40</b>
-	Зачёт	-	-
-	Тест	24	40

\* - Минимальное количество баллов за оценочное средство – это количество баллов, набранное обучающимся, при котором оценочное средство засчитывается, в противном случае обучающийся должен ликвидировать появившуюся академическую задолженность по текущей или промежуточной аттестации. Минимальное количество баллов за текущую аттестацию, в т. ч. отдельное оценочное средство в ее составе, и промежуточную аттестацию составляет 60% от соответствующих максимальных баллов.

Процедура оценивания знаний, умений, владений по дисциплине включает учет успешности по всем видам заявленных оценочных средств.

Устный опрос проводится на каждом практическом занятии и затрагивает как тематику прошедшего занятия, так и лекционный материал. Применяется групповое оценивание ответа или оценивание преподавателем.

Темы рефератов распределяются на первом занятии, готовые рефераты докладываются на занятиях в сопровождении презентаций в соответствии с установленным преподавателем графиком.

По окончании освоения дисциплины проводится промежуточная аттестация в виде зачета, что позволяет оценить совокупность приобретенных в процессе обучения компетенций. При выставлении итоговой оценки применяется балльно-рейтинговая система оценки результатов обучения.

Зачёт предназначен для оценки работы обучающегося в течение всего

срока изучения дисциплины и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных обучающимся теоретических знаний и умений, способности приводить примеры практического использования знаний (например, применять их в решении практических задач), приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления.

Оценка сформированности компетенций на зачёте для тех обучающихся, которые пропускали занятия и не участвовали в проверке компетенций во время изучения дисциплины, проводится после индивидуального собеседования с преподавателем по пропущенным или не усвоенным обучающимся темам с последующей оценкой самостоятельно усвоенных знаний на зачёте.

Итоговая аттестация по дисциплине оценивается по 100-балльной шкале и представляет сумму баллов, заработанных обучающимся при выполнении заданий в рамках текущей и промежуточной аттестации

Сумма баллов	Оценка по 4-х балльной шкале	Оценка ECTS	Требования к уровню освоения учебной дисциплины
90-100	5- «отлично»/ «зачтено»	A	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, использует в ответе материал монографической литературы
85-89	4 - «хорошо»/ «зачтено»	B	Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твёрдо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос
75-84		C	
70--74		D	
65-69	3 - «удовлетворительно» / «зачтено»	E	Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала
60-64			
0-59	2 - «неудовлетворительно»/ «не зачтено»	F	Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение без дополнительных

			занятий по соответствующей дисциплине
--	--	--	---------------------------------------

## ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

<p>Методические рекомендации рассмотрены на заседании отделения социально-экономических наук (О) и рекомендованы к одобрению Учёным советом ИАТЭ НИЯУ МИФИ (протокол №9-04/2023 от 20.04.2023)</p>	<p>Руководитель образовательной программы «Цифровой маркетинг и цифровая логистика» направления подготовки 38.03.02 Менеджмент</p> <p>_____ А.А. Кузнецова</p> <p>20 апреля 2023 г.</p> <p>Начальник отделения социально-экономических наук (О)</p> <p>_____ А.А. Кузнецова</p> <p>20 апреля 2023 г.</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------