

Приложение 2 к рабочей программе дисциплины
«Ценообразование»

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЛЖСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВА»

Факультет экономики и управления

Фонд оценочных средств
для проведения текущей и промежуточной аттестации студентов
по дисциплине
«Ценообразование»

Направление подготовки:
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) образовательной программы:
Логистика и управление закупками

Уровень высшего образования:
бакалавриат

Квалификация выпускника:
«бакалавр»

Содержание

1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	3
2	Методические материалы и типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	5
2.1	Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля	5
2.2	Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по дисциплине	8
2.2.1	Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой	8
2.2.2	Примерное зачетное тестовое задание (или примерный билет)	9
2.3	Методические материалы и типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по дисциплине	12
2.3.1.	Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине	12
2.3.2.	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	14
2.3.3.	Задания для самостоятельной работы	14
2.3.4.	Типовые практические задания	15
2.3.5.	Примерные тесты	17
2.3.6.	Примерные вопросы для обсуждения	20
2.3.7.	Примерные вопросы для групповых дискуссий	20
2.3.8	Задания для контрольной работы	21
2.3.9.	Методика проведения лекции с элементами дискуссии	21
2.3.10.	Методика проведения проблемной лекции-презентации	23
3	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине	23

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Перечень компетенций	Показатель оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<p>- знать: функции и основные принципы рыночного ценообразования, а также методы формирования и контроля цен;</p> <p>- уметь: рассчитывать отдельные элементы цены и обоснованно использовать методы ценообразования;</p> <p>- владеть: навыками расчета цены, используя различные методы ценообразования</p>	<p>- имеет базовые знания функций и основные принципы рыночного ценообразования, а также методы формирования и контроля цен;</p> <p>- умеет на основе типовых примеров рассчитывать отдельные элементы цены и обоснованно использовать методы ценообразования;</p> <p>- владеет навыками с помощью преподавателя расчета цены, используя базовые методы ценообразования</p>	Начальный	Зачтено (60-74 баллов)
		<p>- знает функции и основные принципы рыночного ценообразования, а также ключевые методы формирования и контроля цен;</p> <p>- умеет по аналогии рассчитывать отдельные элементы цены и обоснованно использовать методы ценообразования;</p> <p>- владеет навыками самостоятельного расчета цены, используя стандартные методы ценообразования</p>	Основной	Зачтено (75-89 баллов)
		<p>- знает функции и основные принципы рыночного ценообразования, а также методы формирования и контроля цен;</p> <p>- умеет рассчитывать элементы цены и обоснованно использовать методы ценообразования;</p> <p>- владеет опытом расчета цены, используя различные методы ценообразования</p>	Завершающий	Зачтено (90-100 баллов)
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	<p>- знать: нормативно-правовую базу формирования, применения и контроля цен, а также принципы, факторы и методы формирования цен и проведения ценовой политики;</p> <p>- уметь понимать и правильно интерпретировать нормативные и правовые акты и внутренние стандарты в области ценообразования, а также анализировать политику и стратегию ценообразования</p>	<p>- имеет базовые знания нормативно-правовой базы формирования, применения и контроля цен, а также принципов, факторов и методов формирования цен и проведения ценовой политики;</p> <p>- умеет на основе типовых примеров интерпретировать нормативные и правовые акты и внутренние стандарты в области ценообразования, а также анализировать политику и стратегию ценообразования изготовителей продукции с помощью преподавателя;</p> <p>- владеет навыками составления документов по отражению издержек и формированию цены в</p>	Начальный	Зачтено (60-74 баллов)

	изготовителей продукции; - владеет: навыками составления документов по отражению издержек и формированию цены в конкретных условиях и самостоятельного проведения анализа в ценообразовании с использованием современных методов;	конкретных условиях с помощью преподавателя		
		- имеет знания нормативно-правовой базы формирования, применения и контроля цен, а также принципов, факторов и методов формирования цен и проведения ценовой политики; умеет интерпретировать нормативные и правовые акты и внутренние стандарты в области ценообразования, а также анализировать политику и стратегию ценообразования изготовителей продукции с помощью преподавателя; - владеет навыками составления документов по отражению издержек и формированию цены в конкретных условиях	Основной	Зачтено (75-89 баллов)
		- знает нормативно-правовую базу формирования, применения и контроля цен, а также принципы, факторы и методы формирования цен и проведения ценовой политики; умеет понимать и правильно интерпретировать нормативные и правовые акты и внутренние стандарты в области ценообразования, а также анализировать политику и стратегию ценообразования изготовителей продукции; - владеет опытом и навыками составления документов по отражению издержек и формированию цены в конкретных условиях и самостоятельного проведения анализа в ценообразовании с использованием современных методов;	Завершающий	Зачтено (90-100 баллов)
ПК-11. Способен определять и обосновывать начальную (максимальную) цену контракта, уточнять в рамках обоснования цены контракта и обосновывать ее в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков,	- знать: особенности ценообразования в различных сферах экономики и организацию процесса формирования цен у изготовителей и заказчиков, а также обоснованно отстаивать позицию в области цен при формировании договора (контракта) на производство и поставку товаров; - уметь: осуществлять контроль за формированием и применением цен, формировать цену изготовителей и	- имеет базовые знания теоретических основ ценообразования и организацию процесса формирования цен у изготовителей и заказчиков, а также при формировании договора (контракта) - умеет на основе типовых примеров осуществлять контроль за формированием и применением цен, формировать цен у изготовителей и заказчиков, а также в контрактной системе - владеет навыками под контролем преподавателя оценивать экономическую эффективность решений в области ценообразования	Начальный	Зачтено (60-74 баллов)
(подрядчиков,	изготовителей и	- имеет знания о ценообразовании в различных сферах экономики и	Основной	Зачтено (75-89

исполнителей).	заказчиков, а также в контрактной системе - <i>владеет</i> : навыками оценки экономической эффективности решений в области ценообразования	организации и процессе формирования цены изготовителей и заказчиков - <i>умеет</i> осуществлять контроль за формированием и применением цен, формировать цен у изготовителей и заказчиков, а также в контрактной системе под контролем преподавателя - <i>владеет навыками</i> самостоятельной оценки экономической эффективности решений в области ценообразования		баллов)
		- <i>знает</i> особенности ценообразования в различных сферах экономики и организацию процесса формирования цен у изготовителей и заказчиков, а также обоснованно отстаивать позицию в области цен при формировании договора (контракта) на производство и поставку товаров - <i>умеет</i> : осуществлять контроль за формированием и применением цен, формировать цену изготовителей и заказчиков, а также в контрактной системе - <i>владеет опытом и</i> навыками самостоятельной оценки экономической эффективности решений в области ценообразования	Завершающий	Зачтено (90-100 баллов)

2 Методические материалы и типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

2.1 Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля

1. Если возрос спрос на данный товар, а предложение его осталось неизменным, то это приведет:

- а) к повышению равновесной цены и уменьшению объема продаж;
- б) к повышению равновесной цены и увеличению объема продаж;
- в) к уменьшению равновесной цены и снижению объема продаж;
- г) к уменьшению равновесной цены и увеличению объема продаж;
- д) изменений не произойдет.

2. Смещение кривой предложения вправо может произойти в результате:

- а) повышения цен на ресурсы;
- б) внедрение инновационных технологий в производство;
- в) инфляционных ожиданий;

3. Предположим, что реальная рыночная цена ниже равновесной. В этом случае:

- а) величина спроса будет больше величины предложения;
- б) величина спроса будет меньше величины предложения;
- в) спрос будет меньше предложения;
- г) предложение будет меньше спроса.

4. При росте цен на молоко коэффициент перекрестной эластичности спроса на кинокамеры будет иметь следующее значение:

- а) отрицательное;
- б) положительное;
- в) нулевое.

5. Если коэффициент эластичности спроса по доходу больше 0, но меньше 1, то этот товар:

- а) является предметом первой необходимости;
- б) является низкокачественным товаром;
- в) является предметом роскоши;
- г) все ответы верны.

6. Взвесив свои возможности, потребитель был готов заплатить 400 рублей за будильник. Придя в магазин, он обнаружил, что может купить его за 360 рублей. В этом случае потребительский излишек составит:

- а) 400 рублей;
- б) 360 рублей;
- в) 40 рублей;
- г) 760 рублей.

7. Снижение цены одного товара при неизменности цен остальных товаров:

- а) увеличивает денежный доход потребителя при неизменном денежном доходе;
- б) увеличивает реальный доход потребителя при неизменном денежном доходе;
- в) никак не влияет ни на реальный, ни на денежный доход потребителя;
- г) увеличивает и денежный, и реальный доход потребителя.

8. Если рассматривать фирму с точки зрения производственной функции, то оптимальные ее размеры достигаются в случае:

- а) 100%-ной загрузки производственных мощностей;
- б) исчерпания экономии от масштаба;
- в) установления максимально высоких цен на выпускаемую продукцию;
- г) все предыдущие ответы верны.

9. К постоянным издержкам производства (FC) относятся:

- а) амортизация зданий и оборудования;
- б) заработная плата рабочих;
- в) служебный оклад директора завода;
- г) налог на недвижимость;
- д) расходы на электроэнергию и воду;
- е) расходы на покупку сырья;
- ж) обязательные страховые платежи.

10. К переменным издержкам производства (VC) относятся:

- а) амортизация зданий и оборудования;
- б) заработная плата рабочих;
- в) служебный оклад директора завода;
- г) налог на недвижимость;
- д) расходы на электроэнергию и воду;
- е) расходы на покупку сырья;
- ж) обязательные страховые платежи.

11. Валовые издержки (TC) фирмы в краткосрочном периоде представляют собой:

- а) сумму постоянных (FC) и предельных издержек (MC);
- б) сумму средних постоянных (AFC) и средних переменных издержек (AVC);
- в) сумму постоянных (FC) и переменных издержек (VC);
- г) сумму средних постоянных (AFC) и переменных издержек (VC).

12. Экономические издержки

а) включают в себя явные издержки (внешние) и неявные (внутренние) издержки, в том числе нормальную прибыль;

б) включают в себя явные издержки, но не включают неявные издержки;

в) включают в себя неявные издержки, но не включают явные;

г) не включают в себя ни явные, ни неявные издержки;

д) превышают явные и неявные издержки на величину нормальной прибыли.

13. В долгосрочном промежутке

а) все издержки постоянные;

б) все издержки переменные;

в) переменные издержки растут быстрее постоянных;

г) постоянные издержки растут быстрее переменных;

д) все издержки выступают как неявные (внутренние).

14. Две единицы затрат труда (L) и одна единица затрат капитала (K) дают выпуск в размере 60 ед. Производственная функция, описывающая этот процесс производства характеризуется

а) постоянной отдачей от масштаба;

б) снижающейся отдачей от масштаба;

в) растущей отдачей от масштаба;

г) растущей предельной производительностью;

д) снижающейся предельной производительностью.

15. Условием максимизации прибыли для фирмы является равенство:

а) валового дохода и валовых издержек;

б) среднего дохода, средних издержек и цены;

в) предельного дохода и предельных издержек;

г) предельного дохода, предельных издержек и цены.

16. Действие закона убывающей отдачи означает, что:

а) с увеличением применяемых факторов производства эффект масштаба снижается;

б) объем выпуска продукции при отдельных технологиях имеет тенденцию к сокращению;

в) с увеличением переменного фактора производства средний продукт (AP) этого фактора снижается, достигая своего максимума, а затем снижается;

г) с увеличением объема производства значения предельного продукта (MP) становятся отрицательными.

17. Категория производного спроса на ресурс отражает зависимость спроса на него от:

а) цены ресурса;

б) предельной производительности ресурса;

в) спроса на продукцию, производимую с помощью ресурса;

г) цен на другие ресурсы.

18. Понятие совершенной конкуренции предполагает, что:

а) в отрасли действует большое число производителей товаров, выпускающих неоднородную продукцию;

б) товары, выпускаемые большим количеством фирм, стандартизированы;

в) имеется только один покупатель данной продукции;

г) отсутствуют входные барьеры на рынок;

д) информация продавцов и покупателей о рынке существенно ограничена.

19. Монополия – это рыночная структура, где:

а) существуют практически непреодолимые входные барьеры в отрасль;

б) действует только один покупатель;

в) существует небольшое число конкурирующих между собой производителей;

г) имеется только одна крупная фирма производитель;

д) отсутствует контроль над ценами продукции;

е) все ответы верны.

20. Абсолютная монополия возникает в случае, когда:
- а) продукт фирмы не имеет заменителей;
 - б) конкуренты признают лидерство фирмы;
 - в) на рынке функционирует крупнейшая по размеру фирма.
21. Примером естественной монополии может служить:
- а) «Макдоналдс»;
 - б) «Газпром»;
 - в) метрополитен Санкт-Петербурга;
 - г) фирма «Адидас»;
 - д) «Боинг»;
 - е) Приволжская железная дорога.
22. Ценовая дискриминация – это:
- а) продажа по разным ценам одной и той же продукции различным покупателям;
 - б) различия в оплате труда по национальности или по полу;
 - в) эксплуатация трудящихся путем установления высоких цен на потребительские товары;
 - г) повышение цены на товар более высокого качества;
 - д) все предыдущие ответы неверны.
23. Олигополия – это такая рыночная структура, в которой оперируют:
- а) большое количество конкурирующих фирм, производящих однородный продукт;
 - б) большое количество конкурирующих фирм, производящих дифференцированный продукт;
 - в) небольшое количество конкурирующих фирм;
 - г) только одна крупная фирма;
 - д) только один крупный покупатель.
24. Специфику рынка монополистической конкуренции отражают:
- а) несовпадения предполагаемых целей;
 - б) различия в издержках производства;
 - в) различия в наборе предоставляемых услуг;
 - г) все ответы верны.
25. Степень власти монополиста при прочих равных условиях усиливают:
- а) развитие транспортной сети;
 - б) развитие трудосберегающих технологий в данной отрасли;
 - в) повышение квалификации работников данного предприятия;
 - г) все ответы верны.

2.2 Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по дисциплине

2.2.1 Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Основные теоретические концепции цены
2. Система цен в экономике, принципы дифференциации цен. Виды и функции цен.
3. Состав и структура цены. Государственное регулирование цен.
4. Саморегулирование цен. Общественное регулирование цен.
5. Инфляция и методы ее измерения в России.
6. Формы и методы воздействия государства на цены.
7. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции.
8. Ценообразование в условиях монополистической конкуренции.
9. Ценообразование на олигополистическом рынке.
10. Ценообразование в условиях монополии.
11. Цены на продукцию естественных монополий и методы их регулирования.
12. Цели ценовой политики и принципы ценообразования.

13. Политика цен жизненного цикла товара.
14. Тактические аспекты ценовой политики.
15. Политика цен на новые изделия.
16. Ценообразование в рамках товарной номенклатуры.
17. Скидки как инструмент ценовой политики предприятия.
18. Установление цен по географическому принципу.
19. Установление цен для стимулирования сбыта.
20. Установление дискриминационных цен.
21. Учет налогов в цене продукции.
22. Учет инфляции при ценообразовании.
23. Учет коммунальных платежей в цене готовой продукции.
24. Этапы разработки ценовой стратегии. Выбор типа ценовой стратегии.
25. Стратегия премиального ценообразования. Стратегия ценового прорыва. Стратегия нейтрального ценообразования.
26. Затратное ценообразование.
27. Ценообразование с учетом ценности товара.
28. Ценообразование и стратегия конкуренции.
29. Эконометрические методы определения цен.
30. Определение цены для целей налогообложения.
31. Трансфертные цены и методы их определения.
32. Математико-статистические методы и их применение в прикладных специфических задачах ценообразования
33. Принятие решений предприятием с учетом предстоящих изменений затрат, цен и безубыточности производства; определение структуры продукции с учетом лимитирующего фактора.
34. Целесообразность снижения и повышения цен. Реакция предприятия на изменение цен конкурентов.
35. Установление цен на продукцию топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплексов.
36. Особенности ценообразования на рынке машин и оборудования. Ценообразование на продукцию строительства.
37. Тарифы на услуги транспортного комплекса.
38. Специфика ценообразования на рынке услуг.
39. Ценообразование на рынке страховых услуг.
40. Ценообразование в общественном питании.
41. Ценообразование на рынке ценных бумаг.
42. Специфика ценообразования на рынке технологий и ноу-хау.
43. Специфика ценообразования на программные продукты.
44. Понятие контрактной цены и способы ее фиксации. Таможенные платежи.
45. Определение таможенной стоимости ввозимых товаров. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров.
46. Формирование цен на экспортируемую и импортируемую продукцию.
47. Ассортиментная политика предприятия и ценообразование.
48. Пакетное ценообразование.
49. Ценообразование с учетом фактора времени. Индексы сезонности.
50. Методы расчета средних цен. Способы выравнивания рядов средних цен.

2.2.2 Примерное экзаменационное тестовое задание (или примерный билет)

- 1) Что такое Централизованная система ценообразования ?
 - А. Предполагает формирование цен государственными органами на основе издержек производства и обращения.
 - В. Предполагает формирование цен правительством.

- C. Предполагает формирование цен президентом.
D. Предполагает формирование цен центральным государственным органом.
- 2) Что такое рыночная система ценообразования ?
A. Основана на спросе.
B. Основана на базе взаимодействия спроса и предложения.
C. Основана на предложении.
D. Основана торговлей.
- 3) Что такое потребительская стоимость?
A. Означает полезность вещи как предмета потребления, наличие у нее свойств и качеств, позволяющих удовлетворять человеческие потребности.
B. Потребляемая стоимость.
C. Стоимость, устанавливаемая в потреблении.
D. Стоимость, устанавливаемая в обращении.
- 4) Что такое стоимость ?
A. Стоимость – это воплощенные в товаре общественно полезные затраты труда.
B. Стоимость – это воплощенный в товаре труд.
C. Стоимость – это воплощенные в товаре общественно полезные затраты труда, соответствующие средним для данного периода условиям, умелости и интенсивности труда.
D. Стоимость – это воплощенная в товаре цена.
- Тестовые задания.
- 5) Регулирование цен государством позволяет:
A. сдерживать неоправданный рост цен;
B. смягчить воздействие инфляционных процессов;
C. ограничивать конкуренцию;
D. стимулировать инвестиции.
- 6) Основными методами регулирования естественных монополий:
A. прямое определение цен (тарифов);
B. определение предельного уровня цен (тарифов);
C. определение потребителей для обязательного обслуживания;
D. установление торговых надбавок.
- 7) Сущность цены как экономической категории отражается в следующих функциях:
A. учетно-измерительной;
B. стимулирующей;
C. определительной;
D. регулирующей;
E. распределительной.
- 8) К методам административного регулирования цен относятся:
A. установление предельного уровня рентабельности;
B. установление предельного коэффициента изменения;
C. декларирование цен;
D. установление биржевых котировок.
- 9) К затратным методам установления цены относятся:
A. издержки плюс прибыль;
B. тендерный;
C. обеспечения целевой прибыли;
D. рентабельности инвестиций.
- 10) К недостаткам затратного метода относятся:
A. не отражает меры ценности товара для потребителя;
B. не способствует развитию конкуренции;
C. не учитывает уровень спроса на товар;
D. не отражает величину бухгалтерских затрат.

- 11) Систему цен характеризуют следующие параметры:
- A. уровень;
 - B. структура;
 - C. динамика;
 - D. эмерджентность.
- 12) Взаимосвязь и взаимозависимость цен, образующих единую систему, обусловлены следующими обстоятельствами:
- A. формированием цен на единой методологической основе;
 - B. взаимосвязью производства предприятий;
 - C. взаимосвязью отраслей;
 - D. формированием государственного заказа.
- 13) Что такое цена ?
- A. Стоимость товара на рынке.
 - B. Денежное выражение стоимости товара.
 - C. Стоимости товара в магазине.
 - D. Стоимости товара на рынке и в магазине.
- 14) Сколько существует основных теорий цены ?
- A. Одна.
 - B. Две.
 - C. Три.
 - D. Четыре.
- 15) Функции цены?
- A. Учетно-измерительная, стимулирующая, распределительная, балансирующая, размещения капитала и производства.
 - B. Стимулирующая, распределительная, балансирующая, размещения капитала и производства.
 - C. Учетно-измерительная, стимулирующая, распределительная, балансирующая.
 - D. Распределительная, балансирующая, размещения капитала и производства, рыночная.
- 16) Что такое экспортные цены ?
- A. Экспортные цены – это цены, по которым производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) на мировом рынке.
 - B. Экспортные цены – это цены, по которым производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) другой стране.
 - C. Экспортные цены – это цены, по которым производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) другим странам.
 - D. Экспортные цены – это цены, по которым производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) группе стран.
- 17) Что такое ценообразование?
- A. Ценообразование представляет собой процесс формирования цены на товар или услугу.
 - B. Ценообразование это формирование цены на товар или услугу.
 - C. Цена на товар или услугу.
 - D. Цена на услугу или товар.
- 18) Какие системы ценообразования существуют ?
- A. Централизованное и рыночное.
 - B. Централизованное.
 - C. Рыночное.
 - D. Базарное.
- 19) Задачами ценовой стратегии фирмы являются:
- A. завоевание рынка;
 - B. обеспечение выживаемости;
 - C. максимизация прибыли;
 - D. завоевание лидерства на рынке;

Е. обеспечение квантификации.

20) Мировой опыт установления цен выделяет следующие наиболее эффективные рыночные стратегии:

- А. низких цен;
- В. средних цен;
- С. высоких цен;
- Д. целевых цен;
- Е. льготных цен;
- Ф. трансфертных цен.

21) Абсолютный уровень цен увеличивают следующие налоги и сборы:

- А. налог на добавленную стоимость;
- В. налог на прибыль;
- С. акцизы;
- Д. таможенные сборы.

22) Уровень торговой скидки определяется следующими факторами:

- А. величиной торговых затрат;
- В. уровнем рентабельности;
- С. объемом продаж;
- Д. уровнем продажной цены.

23) Основоположителем стоимостной формы представления потребительских свойств не признан:

- А. А.Смит;
- В. Д.Рикардо;
- С. А.Маршалл;
- Д. Й.Шумпетер;

24) В состав отпускной цены предприятия входят:

- А. затраты на производство продукции;
- В. затраты на реализацию продукции;
- С. прибыль предприятия;
- Д. снабженческо-сбытовая надбавка.

25) Существуют следующие виды скидок на продукцию:

- А. сезонные;
- В. кумулятивные;
- С. за оплату наличными;
- Д. за пробную партию.

2.3 Методические материалы и типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по дисциплине

2.3.1 Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
Контрольный опрос	Контрольный опрос – это метод оценки уровня освоения компетенций, основанный на непосредственном (беседа, интервью) или опосредованном (анкета) взаимодействии преподавателя и студента. Источником контроля знаний	Примерный перечень вопросов к зачету и экзамену Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение Задания для

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
	в данном случае служит словесное или письменное суждение студента	самостоятельной работы
Собеседование	Собеседование – это один из методов контрольного опроса, представляющий собой относительно свободный диалог между преподавателем и студентом на заданную тему	Примерный перечень вопросов к зачету и экзамену Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение Задания для самостоятельной работы
Тестовые задания	Тестирование - удовлетворяющая критериям исследования эмпирико-аналитическая процедура оценки уровня освоения компетенций студентами	Тесты по дисциплине
Самостоятельное решение задач	Метод, при котором обучающиеся приобретают навыки творческого мышления, самостоятельного решения проблем теории и практики.	Типовые задания
Контрольная работа	Эффективный метод проверки знаний обучающихся, полученных ими на определённом этапе. Основная задача контрольных работ - выявить, какие изученные темы вызывают затруднения и в последствие искоренить недостатки	Задания для контрольной работы
Защита исследовательской работы	Публичное сообщение, представляющее собой развёрнутое изложение на определённую тему	Задания для исследовательской работы
Лекция-беседа	Диалогический метод изложения и усвоения учебного материала. Лекция-беседа позволяет с помощью системы вопросов, умелой их постановки и искусного поддержания диалога воздействовать как на сознание, так и на подсознание обучающихся, научить их самокоррекции	Методика проведения лекции-беседы
Лекция с элементами дискуссия	Метод обучения, основанный на обмене мнениями по определенной тематике. Хорошо проведенная дискуссия учит более глубокому пониманию проблемы, умению защищать свою позицию, но считаться с мнением других. Использовать дискуссию в учебном процессе целесообразно в том случае, когда обучающиеся обладают значительной степенью самостоятельности мышления, умеют аргументировать,	Методика проведения лекции-дискуссии. Примерный перечень вопросов к экзамену Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение.

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
	доказывать и обосновывать свою точку зрения.	
Лекция с презентацией	Научно-практическое занятие, с заранее поставленной проблемой и системой докладов. Каждое выступление представляет собой логически законченный текст, имеющий наглядное представление материала, заранее подготовленный в рамках предложенной преподавателем программы.	Методика проведения проблемной лекции-конференции
Дискуссия	Коллективное обсуждение какого-либо вопроса, проблемы или сопоставлении информации, идей, мнений, предложений.	Примерные вопросы дискуссии

2.3.2 Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение

- 1 Установление цены на новый товар (стратегия "снятия сливок").
- 2 Установление цен на побочные продукты производства и вторичные ресурсы.
- 3 Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы.
- 4 Формирование цены на продукцию производственно-технического назначения.
- 5 Особенность ценообразования на продукцию (услуги) естественных монополий РФ.
- 6 Учётно-измерительная функция цены.
- 7 Особенности налогов и обязательных платежей, относимых на себестоимость, и ценообразование.
- 8 Формирование цен с помощью торговых надбавок.
- 9 Определение объёма выпуска, обеспечивающего фирме получение максимальной прибыли и ценообразование.
- 10 Формирование цен с помощью торговых скидок.
- 11 Ценообразование в рамках товарной номенклатуры.
- 12 Понятие и сущность цены в рыночной экономике.
- 13 Себестоимость как база оптовой цены, её характеристика.
- 14 Теория цены в историческом аспекте.
- 15 Роль цены на современном этапе экономического развития.
- 16 Параметры (аспекты) влияющие на ценность товара.
- 17 Ценовая эластичность (коэффициент эластичности).

2.3.3 Задания для самостоятельной работы

1. Виды и классификация цен
2. Налоги как элемент цены. Прямые и косвенные налоги.
3. Скидки и наценки в структуре цены.
4. Административные (прямые) и экономические (косвенные) методы воздействия государства на цены.
5. Государственное регулирование цен и тарифов на продукцию предприятий – естественных монополий.
6. Контроль за соблюдением порядка применения регулируемых цен.

7. Государственная политика в области ценообразования и основные методы регулирования величины стоимости цены на основные виды продукции и услуги.

8. Налоговая система, ее роль в экономической политике государства и влияние на ценообразование в обществе.

9. Понятие ценовой политики и ценообразования. Постановка задач ценообразования.

10. Понятие ценовой стратегии фирмы. Анализ рынка и выбор ценовой стратегии.

11. Ценовая стратегия и тактика.

12. Ценовая политика и ценовая стратегия предприятия

13. Учет инфляции в цене товара.

14. Формы чистого дохода общества, их влияние на формирование уровня цен на различные товары и услуги.

15. Экономическое содержание инфляции цен.

16. Роль государства в регулировании финансовой системы и ценовая политика.

17. Социально - экономическое содержание и структура розничных цен

2.3.4. Типовые практические задания

Задача 1. Определите себестоимость швейного изделия, если известны следующие данные: Свободная отпускная цена (с НДС) 1 м² ткани – 250 рублей.

НДС – 20% к отпускной цене ткани без НДС.

Норма расхода ткани на пошив швейного изделия – 5 м².

Вспомогательные материалы – 100 рублей.

Заработная плата производственных рабочих – 120 рублей.

Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от суммы заработной платы производственных рабочих.

Накладные расходы (кроме внепроизводственных) – 130% от заработной платы производственных рабочих.

Внепроизводственные расходы – 1,2% от производственной себестоимости.

Задача 2. Составьте калькуляцию себестоимости 100 кг писчей бумаги. Известны следующие данные о затратах на производство 100 кг писчей бумаги:

Стоимость сырья – 3000 рублей.

Транспортные расходы – 1% от стоимости сырья.

Топливо и энергия на технологические цели – 200 рублей.

Заработная плата производственных рабочих – 800 рублей.

Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от заработной платы производственных рабочих.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования – 50% от заработной платы производственных рабочих.

Цеховые расходы – 80% от заработной платы производственных рабочих.

Общехозяйственные расходы – 85% от заработной платы производственных рабочих.

Внепроизводственные расходы – 1,5% от производственной себестоимости.

Задача 3. Для производства 300 булок подольского хлеба предприятием закуплено сырья на сумму 1000 рублей с учетом НДС. Издержки производства хлеба предприятием (без НДС) помимо затрат на сырье – 300 рублей. Прибыль устанавливается предприятием в размере 20% от совокупных издержек. Ставка НДС на хлеб – 10%. Определите свободную отпускную цену промышленности на хлеб.

Задача 4. Вычислите среднегодовую цену товара, если известно, что цена на него на начало года была равна 15 у.е., с 18.03 цену повысили на 10%, а с 20.07 - еще на 12%.оборот по реализации за 1 год составил 800 000 у.е., за 1 квартал – 200 000 у.е., в том числе за март 70 000 у.е., за 2 квартал – 240 000 у.е., за июль – 60 000 у.е.

Задача 5. Горнорудное предприятие может изготовить из отходов 200 тыс. тонн гравия в год. Общие затраты составили 80 млн. руб. Рентабельность основной продукции - 18%. Потребность региона в гравии составляет 1 100 тыс. тонн. Специализированное предприятие

покрывает потребность на 85% и установило цену 720 руб. за тонну, включая НДС. При этом специализированное предприятие выпускает более качественную продукцию. Рассчитайте верхний и нижний пределы цены 1 тонны гравия для горнорудного предприятия. Обоснуйте проект цены для расширения им рыночной ниши.

Задача 6. На предприятии производится бензин автомобильный с октановым числом “76”. Себестоимость 1 тонны бензина – 2500 рублей. Расчетная прибыль предприятия на 1 тонну бензина – 750 рублей. Ставка акциза – 455 рублей за 1 тонну. Оптовая организация по договоренности установила оптово-сбытовую надбавку в размере 18%. Ставка НДС – 20%. Рассчитайте оптовую рыночную цену за 1 тонну бензина.

Задача 7. Предприятие производит ликер с содержанием спирта 28%. Себестоимость 1 бутылки емкостью 0,5 литра – 36 рублей. Прибыль устанавливается предприятием-изготовителем в размере 20% от себестоимости. Ставка акциза 84 рубля за 1 литр безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре. Ставка НДС – 20%. Торговая надбавка составляет 25% от отпускной цены предприятия. Рассчитайте розничную цену 1 бутылки ликера.

Задача 8. Предприятие Б планирует выйти на рынок с новым товаром. Реализация опытной партии показала, что объем продаж (в натуральном выражении) зависит от уровня цен. Результаты наблюдений указаны в таблице 1.

Условно-постоянные расходы на производство и реализацию товара покупателям составляют 4 000 рублей. Условно-переменные расходы на единицу товара – 40 рублей.

Задание:

1. Построить модель зависимости объема продаж от цены.
2. Рассчитать ожидаемый объем продаж при уровне цен от 5 до 90 рублей.
3. Посчитать совокупные затраты на производство и реализацию для различных объемов продаж.
4. Разработать модель зависимости прибыли от цены.
5. Определить, при каком объеме продаж фирма начинает получать прибыль.
6. Определить оптимальную цену продажи нового товара, при которой прибыль достигнет максимального значения.

Задача 9. Средние издержки фирмы при объеме производства в 99 тонн равны 20 у.е., а при объеме производства в 100 тонн 20,1 у.е. Чему равны издержки производства сотой тонны?

Задача 10. Затраты мастера на изготовление авторских шкатулок состоят из платы за аренду помещения и оборудования, а также затрат на сырье. Стоимость сырья равна 5 000 руб. на 1 шкатулку. Цена шкатулки задается функцией $P(n) = 41 - 3n$ (тыс. руб.), где n - количество шкатулок, изготовленных за месяц. Какова максимально возможная месячная арендная плата, при которой мастер может обеспечить себе предпринимательский доход не менее 80 000 руб. в месяц?

Задача 11. В мае затраты на производство состояли из расходов на сырье и на оплату труда в пропорции 7:4. В июне при прежней технологии расходы на одну тонну сырья выросли на 43%, а оплата одного часа рабочего времени уменьшилась на 12%. На сколько процентов увеличились затраты на изготовление одной единицы продукции?

Задача 12. Как изменилась реальная заработная плата служащего, если номинально она увеличилась на 18%, а инфляция составила 12%?

Задача 13. После реконструкции поточной линии ее производительность за смену увеличилась на 20%, расход электроэнергии за смену сократился на 10%, а цена 1 кВт электроэнергии за время реконструкции выросла на 40%. На сколько процентов увеличились затраты на электроэнергию в расчете на единицу продукции?

Задача 14. Закуплена партия языков крупного рогатого скота на 3 000 долларов по цене 1,5 доллара за 1 кг. Ставка таможенной пошлины 30% от таможенной стоимости, но не менее 1,2 ЕВРО за 1 кг. Сборы за таможенное оформление составляют 0,15% от таможенной стоимости партии. НДС взимается при таможенном оформлении по ставке 20%. Рассчитайте оптовую цену 1 кг языков, если оптовая надбавка составляет 12% от

растаможенной стоимости партии без НДС, а курс ЕВРО и доллара на момент пересечения товаром границы был 30 и 29 рублей соответственно.

Задача 15. Определить возможную рентабельность производства товара, если по условиям реализации он может успешно продаваться по розничной цене не выше 10 000 руб. за единицу при планируемом объеме выпуска. Обычная торговая скидка для аналогичной продукции - 10%, ставка акциза - 30% к отпускной цене, ставка НДС - 18%, себестоимость товара - 4 тыс. руб.

2.3.5. Примерные тесты

1 Что относится к дополнительным затратам?

- а) переменные затраты
- б) переменные затраты и часть постоянных издержек
- в) коммерческие расходы
- г) инвестиционные затраты

2 Постоянные затраты становятся переменными, когда:

- а) при определенных объемах производства
- б) при изменении цены
- в) когда продажи выходят за определенные пределы
- г) при выполнении нового заказа

3 Прибыль производителя при прочих равных условиях зависит от:

- а) объемов продаж
- б) структуры переменных и постоянных затрат
- в) соотношения переменных и постоянных затрат
- г) выхода на новые рынки сбыта

4 Степень влияния изменения цены на прибыль при прочих равных условиях зависит от:

- а) объемов продаж
- б) структуры переменных и постоянных затрат
- в) соотношения переменных и постоянных затрат
- г) выхода на новые рынки сбыта

5 Чем выше доля переменных затрат (удельных затрат) в цене, тем цена оказывает

- а) большее влияние на прибыль
- б) меньшее влияние на прибыль
- в) не оказывает никакого влияния

6 Для увеличения прибыли компании финансисты предлагают:

- а) снизить цены
- б) увеличить цены
- в) держать объемы продаж на уровне безубыточности
- г) увеличить расходы на рекламу

7 Задачами маркетологов являются:

- а) держать объемы продаж на уровне безубыточности
- б) прогнозировать объемы производства
- в) обеспечить необходимый объем продаж
- г) составлять бюджет коммерческих расходов

8 Чему будет равен критический объем продаж, если цена реализации—6 руб., переменные затраты на единицу — 4 руб., постоянные затраты за период — 100 руб.:

- а) 50 ед.;
- б) 100 ед.;
- в) 80 ед.?

9 Сколько единиц произведенной и реализованной продукции обеспечат получение прибыли в размере 200 руб. (исходные данные в тесте 1):

- а) 100 ед.;
- б) 150 ед.;

в) 190 ед.?

10 Используя данные теста 1, определите, какую необходимо установить цену реализации, чтобы, продав 100 ед. продукции, получить прибыль в сумме 300 руб.:

- а) 8 руб.;
- б) 10 руб.;
- в) 5 руб.

10 Если организация планирует реализовать 65 изделий (исходные данные в тесте 1), то прибыль составит:

- а) 50 руб.;
- б) 30 руб.;
- в) 90 руб.

11 Предприятие планирует себестоимость реализованной продукции 2 000 000 руб., в том числе постоянные затраты — 400 000 руб. и переменные затраты — 75% от объема реализованной продукции. Каким планируется объем реализации:

- а) 2 133 333 руб.
- б) 2 400 000 руб.
- в) 2 666 667 руб.
- г) 3 200 000 руб.?

12 Решение о целесообразности принятия дополнительного заказа при условии неполной загрузки производственных мощностей основывается на информации:

- а) о производственной себестоимости;
- б) полной себестоимости;
- в) переменной себестоимости;
- г) в каждом конкретном случае решение принимается индивидуально.

13 Предприятие изготавливает электролампы. Удельные переменные расходы составляют 50 руб. Совокупные постоянные издержки — 1 млн руб. Цена продажи электроламп рассчитывается исходя из их полной себестоимости, увеличенной на наценку (10%). Какова цена реализации электроламп при объеме производства 100 000 шт.:

- а) 70 руб.;
- б) 66 руб.;
- в) 58 руб.;
- г) 75 руб.?

14 Постоянные затраты предприятия за месяц составили 72 тыс. руб., а переменные — 6 руб. за штуку. Цена изделия — 15 руб. Определите его себестоимость и ставку покрытия при выпуске и продаже 12 000 шт.:

- а) 12 и 7 руб. соответственно;
- б) 7 и 12 руб. соответственно;
- в) ни один ответ не верен.

15 Выручка от реализации организации составит 125 тыс. руб., совокупные переменные расходы — 80 тыс. руб., постоянные расходы — 16 тыс. руб. Прибыль организации будет равна:

- а) 29 тыс. руб.;
- б) 35 тыс. руб.;
- в) 40 тыс. руб.;
- г) 45 тыс. руб.

16 Используя условия теста 9, определите точку безубыточности организации при объеме реализации 1000 шт.:

- а) 300 шт.;
- б) 320 шт.;
- в) 356 шт.;
- г) 370 шт.

17 Компания производит пишущие машинки. Ниже приведена информация о издержках, связанных с выпуском новой модели. Переменные затраты на единицу, руб.: прямые

материальные затраты — 2300; прямая заработная плата — 800; общепроизводственные расходы — 600; коммерческие расходы — 500

Суммарные постоянные затраты, руб.: общепроизводственные расходы — 195 000; затраты на рекламу — 55 000; административные расходы — 68 000. Цена продажи одной пишущей машинки — 9500 руб. Критическая точка компании составит:

- а) 65 шт.;
- б) 60 шт.;
- в) 55 шт.;
- г) ни один ответ не верен.

19 Используя условия теста 12, определите прибыль компании при производстве 65 пишущих машинок:

- а) 26 500;
- б) 27 000;
- в) 27 500;
- г) ни один ответ не верен.

20 Организация произвела 200 000 ед. продукции. Общие производственные затраты составили 400 000 руб., из них 180 000 — постоянные расходы. Предполагается, что никаких изменений в используемых методах учета и в самом производственном процессе в ближайшее время не произойдет. В следующем отчетном периоде планируется выпустить 230 000 ед. продукции.

Общие затраты фирмы составят:

- а) 180 000 руб.
- б) 280 000 руб.
- в) 253 000 руб.
- г) ни один ответ не верен.

21 Используя условия теста 8, определите себестоимость одного изделия при объеме производства 3000 шт. и выберите правильный ответ:

- а) 24 руб.;
- б) 30 руб.;
- в) 35 руб.;
- г) ни один ответ не верен.

22 Используя условия теста 8, определите прибыль предприятия при производстве 12 000 изделий:

- а) 45 000 руб.;
- б) 36 000 руб.;
- в) 50 000 руб.;
- г) ни один ответ не верен.

23 Используя условия теста 8, производстве 3000 изделий: определите прибыль предприятия при

- а) 45 000 руб.;
- б) 36 000 руб.;
- в) 45 000 руб.;
- г) ни один ответ не верен.

24 Чему будет равен критический объем, если цена реализации — 16 руб., переменные затраты на единицу — 10 руб., постоянные затраты за период — 120 руб.:

- а) 50 ед.;
- б) 100 ед.;
- в) 20 ед.;
- г) ни один ответ не верен.

25 Изменение спроса и изменение объема спроса различаются тем, что:

- а) изменение спроса состоит из суммы изменений объема спроса;
- б) изменение спроса — это сдвиг кривой спроса, а изменение объема спроса — это движение по кривой спроса;

- в) изменение объема спроса происходит вследствие ценовых факторов;
- г) изменение спроса – это движение вдоль кривой спроса, а изменение объема спроса – это сдвиг кривой спроса.

26 Товар Гиффена – это товар:

- а) спрос, на который растет при росте денежного дохода потребителя;
- б) объем спроса, на который растет при росте цены этого товара;
- в) спрос, на который растет при падении реального дохода потребителя и неизменности относительных цен товаров;
- г) спрос, на который не изменяется при изменении цены данного товара;

2.3.6. Примерные вопросы для обсуждения

1. Сформулируйте определение экономической сущности цены.
2. Как реализуется цена и полезность товара в рыночной экономике?
3. Как государство воздействует на цены? Какие экономические рычаги при этом используются?
4. Дайте определение системы цен.
5. Назовите основные подсистемы действующей системы цен.
6. Охарактеризуйте, как формируется динамика цен в условиях рынка.
7. Назовите виды цен в зависимости от порядка возмещения транспортных расходов по доставке грузов. Дайте их характеристику.
8. Какие существуют виды цен, определяемых способом регулирования рыночной экономики.
9. Как различаются виды цен в зависимости от типа рынка?
10. Какое место в системе экономических законов рыночной экономики занимает закон стоимости и почему?
11. Проанализируйте взаимосвязь категорий: стоимость -
12. Общественно необходимые затраты труда - общественно-необходимое рабочее время - цена.
13. Что такое функции цен?
14. Охарактеризуйте учётную функцию цен в рыночной экономике.
15. В чём проявляется взаимосвязь цен и инфляции?

2.3.7. Примерные вопросы для групповых дискуссий

1. Бухгалтерские и экономические издержки: понятие, сущность и отличия.
2. Структура издержек фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах.
3. Чем отличается номинальная заработная плата от реальной заработной платы?
4. Приведите классификацию затрат.
5. Какова связь между заработной платой и уровнем цен?
6. Что включают в себя и как рассчитываются постоянные, переменные, общие, предельные, средние издержки в краткосрочном периоде?
7. Дайте перечень элементов затрат.
8. Дайте перечень затрат по статьям калькуляции.
9. Дайте понятие приростных и неприростных затрат. Приведите примеры.
10. Дайте понятие предотвратимых и не предотвратимых затрат. Приведите примеры.
11. Дайте определение калькуляции.
12. Что такое калькулированные себестоимости?
13. Перечислите вопросы, решаемые при формировании себестоимости нового изделия.
14. Дайте характеристику видам себестоимости.
15. Что такое нормируемые затраты и затраты, не включаемые в себестоимость в налоговом учете?

16. Каким образом регулируется состав затрат, включаемых в себестоимость продукции?
17. Какие существуют показатели дохода и доходности продукции?
18. Прибыль и ее основные формы.
19. Какие факторы оказывают влияние на уровень прибыли?

2.3.8 Задания для контрольной работы

1. Характеристика основных концепций ценообразования.
2. Экономическая сущность цены и ее функции.
3. Ценообразующие факторы в условиях рынка и их классификация.
4. Виды цен и их классификация.
5. Издержки и прибыль. Их роль в формировании цены.
6. Порядок установления исходной рыночной цены. Процесс рыночного ценообразования.
7. Формирование свободных розничных цен и их структура.
8. Формирование свободных цен в России в переходный период.
9. Ценообразование и система налогообложения.
10. Характеристика методов ценообразования.
11. Государственное регулирование цен.
12. Ценовая политика предприятия.
13. Ценовые стратегии: их виды и классификация.
14. Скидки за особые условия продаж как инструмент ценовой политики фирмы.
15. Ценообразование и инфляция.
16. Ценообразование в сферах естественных монополий.
17. Ценообразование в малом бизнесе.
18. Проблемы рыночного ценообразования в сельском хозяйстве.
19. Ценообразование в системе страхования.
20. Установление цен на потребительские товары и услуги.
21. Индекс потребительских цен.
22. Особенности мировых цен.

2.3.9. Методика проведения лекции с элементами дискуссии

Цель: выяснение мнений обучающихся по заданной теме и их анализ.

Задачи:

- достижение определенной степени согласия участников дискуссии относительно дискутируемого тезиса;
- формирование у обучающихся общего представления не как суммы имеющихся представлений, а как более объективное суждение, подтверждаемое всеми участниками обсуждения или их большинством;
- достижение убедительного обоснования содержания, не имеющего первоначальной ясности для всех обучающихся;
- развитие способностей обучающихся к анализу информации и аргументированному, логически выстроенному доказательству своих идей и взглядов;
- получение обучающимися разнообразной информации от собеседников, повышение их компетентности, проверка и уточнение их представления и взглядов на обсуждаемую проблему;
- применение обучающимися имеющихся знаний в процессе совместного решения профессиональных задач.

Методика проведения:

Первый этап «введение в дискуссию»:

- формулирование проблемы и целей дискуссии;
- назначение секретаря дискуссии, его инструктаж по выполняемым функциям;

- объявление критерий оценки;
- создание мотивации к обсуждению – определение значимости проблемы, указание на нерешенность и противоречивость вопроса и т.д.

- установление регламента дискуссии и ее основных этапов;
- совместная выработка правил дискуссии;
- выяснение однозначности понимания темы дискуссии, используемых в ней терминов, понятий.

Приемы введения в дискуссию:

- предъявление проблемной ситуации;
- демонстрация видеосюжета;
- демонстрация материалов (статей, документов);
- ролевое проигрывание проблемной ситуации;
- анализ противоречивых высказываний – столкновение противоположных точек зрения на обсуждаемую проблему;

- постановка проблемных вопросов;
- альтернативный выбор (участникам предлагается выбрать одну из нескольких точек зрения или способов решения проблемы).

Второй этап «обсуждение проблемы»:

Обмен участниками мнениями по каждому вопросу. Цель этапа – собрать максимум мнений, идей, предложений, соотнося их друг с другом;

Обязанности преподавателя:

- следить за соблюдением регламента;
- обеспечить каждому возможность высказаться, поддерживать и стимулировать работу наименее активных участников с помощью вопросов («А как вы считаете?», «Вы удовлетворены таким объяснением?», «Вы согласны с данной точкой зрения?», «Нам очень бы хотелось услышать ваше мнение» и т.д.);

- не допускать отклонений от темы дискуссии;
- предупреждать переход дискуссии в спор ради спора;
- следить за тем, чтобы дискуссия не переходила на уровень межличностного противостояния и конфликта;
- стимулировать активность участников в случае спада дискуссии.

Приемы, повышающие эффективность группового обсуждения:

- уточняющие вопросы побуждают четче оформлять и аргументировать мысли («Что вы имеете в виду, когда говорите, что...?», «Как вы докажете, что это верно?»);

- парафраз – повторение ведущим высказывания, чтобы стимулировать переосмысление и уточнение сказанного («Вы говорите, что...?», «Я так вас понял?»);

- демонстрация непонимания – побуждение учащихся повторить, уточнить суждение («Я не совсем понимаю, что вы имеете в виду. Уточните, пожалуйста»);

- «Сомнение» – позволяет отсеивать слабые и непродуманные высказывания («Так ли это?», «Вы уверены в том, что говорите?»);

- «Альтернатива» – ведущий предлагает другую точку зрения, акцентирует внимание на противоположном подходе;

- «Доведение до абсурда» – ведущий соглашается с высказанным утверждением, а затем делает из него абсурдные выводы;

- «Задевающее утверждение» - ведущий высказывает суждение, заведомо зная, что оно вызовет резкую реакцию и несогласие участников, стремление опровергнуть данное суждение и изложить свою точку зрения;

- «Нет-стратегия» - ведущий отрицает высказывания участников, не обосновывая свое отрицание («Этого не может быть»).

Третий этап, «подведение итогов обсуждения»:

- выработка обучающимися согласованного мнения и принятие группового решения;

- обозначение преподавателем аспектов позиционного противостояния и точек

соприкосновения в ситуации, когда дискуссия не привела к полному согласованию позиций обучающихся. Настрой обучающихся на дальнейшее осмысление проблемы и поиск путей ее решения;

– совместная оценка эффективности дискуссии в решении обсуждаемой проблемы и в достижении педагогических целей, позитивного вклада каждого в общую работу;

– оценка преподавателем участников дискуссии по материалам, подготовленным секретарем.

Критерии оценки: секретарь дискуссии – 0,5-1,5 баллов; подготовка вопросов на дискуссию (не менее трех вопросов) – 0,5-1,5 баллов, ответы на вопросы в течение дискуссии (не менее трех вопросов) – 0,5-1,5 баллов.

Темы или вопросы для дискуссии выбираются преподавателем из п. «Примерный перечень вопросов к экзамену», «Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение», «Задания для самостоятельной работы».

2.3.10. Методика проведения проблемной лекции-презентации

Цель: приобщение обучающихся к объективным противоречиям развития научного знания и способам их преодоления.

Задачи:

- изучение вопросов по заданной теме или закрепление изученного материала;
- развитие умений обучающихся структурировать и систематизировать материал, сопоставлять различные источники, обобщать материал, делать выводы;
- развитие мыслительной активности, познавательной активности обучающихся;
- развитие навыков обучающихся по выработке собственной позиции по изучаемым проблемам.

Методика проведения:

- инструктаж по выполняемым функциям;
- объявление критерий оценки;
- создание проблемной ситуации и вовлечение слушателей в ее анализ;
- подведение итогов решения проблемной ситуации и оценка участников.

Критерии оценки: участие в создании проблемной ситуации – 0,5-1,5 баллов; участие в решении проблемной ситуации – 0,5-1 баллов.

Темы или вопросы для создания проблемных ситуаций выбираются преподавателем из п. «Примерный перечень вопросов к экзамену», «Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение», «Задания для самостоятельной работы».

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине

Балльно-рейтинговая система оценки успеваемости по дисциплине

В целях оперативного контроля уровня усвоения материала учебной дисциплины и стимулирования активной учебной деятельности студентов (очной формы обучения) используется **балльно-рейтинговая система оценки успеваемости**.

Каждый семестр разбит на 2 раздела, каждый из которых заканчивается контрольной работой.

Балльно-рейтинговая система по дисциплине:

Виды контроля	Максимальная сумма баллов на выполнение одного вида задания	Всего возможных за семестр работ	Итого максимальная сумма баллов
Присутствие на	0,27	18	5

Виды контроля	Максимальная сумма баллов на выполнение одного вида задания	Всего возможных за семестр работ	Итого максимальная сумма баллов
занятиях			
Работа на практических (семинарских) занятиях	1,12	18	20
Кр	15,0	1	15
СРС,			20
в т.ч.:			
выполнение заданий	2	3	6
контроль СРС (контрольные опросы, тестирование, собеседование)	2,0	7	14
Итого за семестр	-	-	60
Экзамен	40,0	1	40
Итого по дисциплине	-	-	100

Для получения допуска к экзамену по дисциплине студент должен набрать в семестре не менее 30 баллов.

Балльно-рейтинговая система по дисциплине предусматривает поощрение студентов за работу в семестре проставлением «премиальных» баллов.

Нормы выставления дополнительных баллов:

Виды работ	Максимальная сумма баллов
Выполнение дополнительных заданий	5
Участие в олимпиадах, конкурсах, конференциях в рамках предмета дисциплины	5
Итого	10

При подготовке к экзамену студент внимательно просматривает примерный перечень вопросов к экзамену.

Основой для сдачи зачета студентом является изучение конспектов обзорных лекций, прослушанных в течение семестра, информации полученной в результате самостоятельной работы и получение практических навыков при решении задач в течение семестра.

На экзамене студент получает тестовое задание, включающее теоретические вопросы и задачи.

На решение тестового задания предоставляется 40 мин.

Максимальное количество баллов, которое можно получить за тестовое задание составляет 40 баллов.