

**МИНИСТЕРСТВО ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ,
СВЯЗИ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ ИМ. ПРОФ. М.А. БОНЧ-БРУЕВИЧА»
(СПбГУТ)**

Кафедра Управления и моделирования в социально-экономических системах
(полное наименование кафедры)



Регистрационный № 24.07/38-Д

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Коммерческое ценообразование

(наименование дисциплины)

образовательная программа высшего образования

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки / специальности)

бакалавр

(квалификация)

Менеджмент технологий и услуг в цифровой экономике

(направленность / профиль образовательной программы)

очная форма, очно-заочная форма

(форма обучения)

Санкт-Петербург

Рабочая программа дисциплины составлена на основе требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению (специальности) подготовки «38.03.02 Менеджмент», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970, и в соответствии с рабочим учебным планом, утвержденным ректором университета.

1. Цели и задачи дисциплины

Целью преподавания дисциплины «Коммерческое ценообразование» является: получение студентами необходимых теоретических знаний в области ценообразования и приобретение практических навыков в обосновании уровня цен, которые помогут выпускникам эффективно действовать в хозяйственной практике.

Эта цель достигается путем решения следующих(ей) задач(и):

1) расширить знания студентов о теоретических основах рыночного ценообразования; зависимости ценообразования от типа рынка и стадий жизненного цикла товара 2) сформировать целостное представление о взаимосвязи теории и практики формирования цен, формах и методах проведения ценовой политики фирмами и государством; 3) привить студентам навыки расчета цен и адаптации ценовой политики к условиям рынка.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческое ценообразование» Б1.В.ДВ.02.02 является дисциплиной по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 учебного плана подготовки бакалавриата по направлению «38.03.02 Менеджмент». Исходный уровень знаний и умений, которыми должен обладать студент, приступая к изучению данной дисциплины, определяется изучением таких дисциплин, как «Маркетинг»; «Экономика фирмы»; «Экономическая теория».

3. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 1

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции
1	ПК-9	Способен применять принципы менеджмента качества при формировании тарифной политики инфокоммуникационных предприятий

Индикаторы достижения компетенций

Таблица 2

ПК-9.1	Знать: отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации; принципы и методы управления качеством; основные системы стандартизации; схемы сертификации; сущность и правовые основы лицензирования; принципы формирования тарифной политики в связи в зависимости от положения оператора связи на рынке; стратегии ценообразования; тарифы и особенности их формирования
--------	---

ПК-9.2	Уметь: строить систему менеджмента качества в организации; оценивать экономический эффект от применения принципов менеджмента качества; оценивать влияние уровня конкуренции на спрос и на тарифную политику оператора связи; формировать тарифную политику при взаимодействии операторов связи в процессе создания и реализации услуги; оценивать влияние качества инфокоммуникационных услуг на тарифную политику телекоммуникационной компании
ПК-9.3	Владеть: информационными технологиями в различных направлениях стандартизации; опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления управления качеством товаров и услуг; методами ценообразования в сфере управления и анализа эффективности функционирования инфокоммуникационных предприятий

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Очная форма обучения

Таблица 3

Вид учебной работы		Всего часов	Семестры
			7
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	108	108
Контактная работа с обучающимися		50.25	50.25
в том числе:			
Лекции		20	20
Практические занятия (ПЗ)		30	30
Лабораторные работы (ЛР)			-
Защита контрольной работы			-
Защита курсовой работы			-
Защита курсового проекта			-
Промежуточная аттестация		0.25	0.25
Самостоятельная работа обучающихся (СРС)		57.75	57.75
в том числе:			
Курсовая работа			-
Курсовой проект			-
И / или другие виды самостоятельной работы: подготовка к лабораторным работам, практическим занятиям, контрольным работам, изучение теоретического материала		49.75	49.75
Подготовка к промежуточной аттестации		8	8
Вид промежуточной аттестации			Зачет

Очно-заочная форма обучения

Таблица 4

Вид учебной работы		Всего часов	Семестры
			9
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	108	108
Контактная работа с обучающимися		28.25	28.25
в том числе:			
Лекции		12	12
Практические занятия (ПЗ)		16	16
Лабораторные работы (ЛР)			-

Защита контрольной работы		-
Защита курсовой работы		-
Защита курсового проекта		-
Промежуточная аттестация	0.25	0.25
Самостоятельная работа обучающихся (СРС)	79.75	79.75
в том числе:		
Курсовая работа		-
Курсовой проект		-
И / или другие виды самостоятельной работы: подготовка к лабораторным работам, практическим занятиям, контрольным работам, изучение теоретического материала	71.75	71.75
Подготовка к промежуточной аттестации	8	8
Вид промежуточной аттестации		Зачет

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины.

Таблица 5

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	№ семестра		
			очная	очно-заочная	заочная
1	Раздел 1. Теоретические основы цены	Эволюция теории цены: трудовая теория стоимости и теория полезности, неоклассическая теория формирования цены. Сущность и значение цены как экономической категории. Цена как основная категория рынка. Особенности применения цены в экономике с административно-командным управлением и в рыночной экономике. Этапы развития ценообразования в России. Место и роль цены в современном хозяйстве. Функции цен. Задачи ценообразования. Формирование цены по стадиям ценообразования. Ценообразующие факторы. Внутренние и внешние факторы цены.	7	9	
2	Раздел 2. Система цен	Понятие и характеристика системы цен. Объективная основа функционирования множества цен в экономике. Взаимосвязь и взаимозависимость различных видов цен. Виды цен и их классификация. Оптовые, розничные, закупочные цены, тарифы на услуги.	7	9	
3	Раздел 3. Ценообразование и структура рынка	Особенности ценообразования на различных типах рынков. Влияние конкуренции на формирование цен. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции. Сущность адаптивной политики цен. Специфика формирования цен в условиях монополистической конкуренции. Ценообразование на рынке олигополии. Особенности ценообразования на рынке чистой монополии. Цены на продукцию естественных монополий и методы их регулирования.	7	9	

4	Раздел 4. Регулирование цен в рыночном хозяйстве	Цели и задачи государственного регулирования цен. Объекты регулирования в ценообразовании. Функции государственных органов ценообразования. Органы, осуществляющие мониторинг цен. Прямые и косвенные методы государственного регулирования цен. Фиксированные и предельные цены. Установление предельного уровня рентабельности, предельного размера снабженческо-сбытовых и торговых надбавок. Механизм косвенного регулирования цен. Санкции за нарушение государственной дисциплины цен. Саморегулирование и общественное регулирование цен. Зарубежный опыт государственного регулирования цен.	7	9	
5	Раздел 5. Ценовая политика и стратегия фирмы	Цели ценовой политики. Разработка ценовой политики предприятия в соответствии с выбранной целью фирмы. Политика цен жизненного цикла товара. Политика цен на новые изделия. Действия конкурентов в области ценообразования на новые изделия, на уже выпускаемые изделия. Тактические аспекты ценовой политики. Скидки как инструмент ценовой политики фирмы. Типы ценовых стратегий: дифференцированного, конкурентного, ассортиментного ценообразования. Ценовые факторы выбора конкурентной стратегии и условия эффективной политики снижения цен. Особенности выбора стратегии ценообразования в связи.	7	9	
6	Раздел 6. Методы рыночного ценообразования	Выбор метода расчета цены. Методика «средние издержки плюс прибыль». Метод ценообразования, ориентированный на получение целевой прибыли. Достоинства и недостатки затратного ценообразования. Ценообразование с учетом ценности товара. Условия и модели применения ценностных методов ценообразования. параметрические методы определения цен. Установление цены на новый товар; формирование цены в рамках товарной номенклатуры; установление цены с учетом скидок и зачетов; установление дискриминационных цен; инициативное изменение цен. Установление окончательной цены на товар. Трансфертные цены и методы их определения	7	9	
7	Раздел 7. Отраслевые особенности ценообразования	Установление цен на продукцию отраслей добывающей промышленности. Формирование тарифов на электроэнергию. Цены на продукцию производственно-технического назначения. Тарифы на услуги транспортного комплекса. Особенности ценообразования на рынке услуг. Практика ценообразования на рынках страховых, коммунальных, медицинских услуг.	7	9	

5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами.

Таблица 6

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин
1	Бизнес-планирование и риск-финансирование

5.3. Разделы дисциплин и виды занятий.

Очная форма обучения

Таблица 7

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лек-ции	Практ. занятия	Лаб. занятия	Семи-нары	СРС	Всего часов
1	Раздел 1. Теоретические основы цены	4	2			7	13
2	Раздел 2. Система цен	2	4			7	13
3	Раздел 3. Ценообразование и структура рынка	2	2			7	11
4	Раздел 4. Регулирование цен в рыночном хозяйстве	2	2			7	11
5	Раздел 5. Ценовая политика и стратегия фирмы	4	2			7	13
6	Раздел 6. Методы рыночного ценообразования	4	14			7	25
7	Раздел 7. Отраслевые особенности ценообразования	2	4			7.75	13.75
Итого:		20	30	-	-	49.75	99.75

Очно-заочная форма обучения

Таблица 8

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лек-ции	Практ. занятия	Лаб. занятия	Семи-нары	СРС	Всего часов
1	Раздел 1. Теоретические основы цены	4	2			10	16
2	Раздел 2. Система цен	2	4			10	16
3	Раздел 3. Ценообразование и структура рынка	2	2			10	14
4	Раздел 4. Регулирование цен в рыночном хозяйстве	2	2			10	14
5	Раздел 5. Ценовая политика и стратегия фирмы	2	2			10	14
6	Раздел 6. Методы рыночного ценообразования		4			10	14
7	Раздел 7. Отраслевые особенности ценообразования					11.75	11.75
Итого:		12	16	-	-	71.75	99.75

6. Лекции

Очная форма обучения

Таблица 9

№ п/п	Номер раздела	Тема лекции	Всего часов
1	1	Эволюция теории цены	2
2	1	Сущность и значение цены	2
3	2	Понятие и характеристика системы цен	2
4	3	Особенности ценообразования на различных типах рынков	2
5	4	Регулирование цен в рыночном хозяйстве.	2
6	5	Разработка ценовой политики предприятия в соответствии с выбранной целью фирмы	2
7	5	Типы ценовых стратегий	2
8	6	Методы затратного ценообразования	2
9	6	Ценностное ценообразование	2
10	7	Отраслевые особенности ценообразования	2
Итого:			20

Очно-заочная форма обучения

Таблица 10

№ п/п	Номер раздела	Тема лекции	Всего часов
1	1	Эволюция теории цены	2
2	1	Теоретические основы цены	2
3	2	Система цен	2
4	3	Особенности ценообразования на различных типах рынков	2
5	4	Регулирование цен в рыночном хозяйстве.	2
6	5	Ценовая политика и ценовые стратегии	2
Итого:			12

7. Лабораторный практикум

Рабочим учебным планом не предусмотрено

8. Практические занятия (семинары)

Очная форма обучения

Таблица 11

№ п/п	Номер раздела	Тема занятия	Всего часов
1	1	Система ценообразующих факторов и их роль в практике ценообразования	2
2	2	Структура цены. Виды цен и их классификация	2
3	2	Виды цен и их классификация	2
4	3	Структура рынка и цены	2
5	4	Государственное регулирование цен в РФ.	2
6	5	Методы ценообразования	2
7	6	Методы расчета цен. Решение ситуационных задач	2
8	6	Затратный подход к ценообразованию;	2
9	6	Ценностный подход к ценообразованию	2
10	6	Цели ценовой политики	2
11	6	Решение ситуационных задач	2
12	6	Решение ситуационных задач	2
13	6	Виды ценовых стратегий	2

14	7	Отраслевые особенности ценообразования.	2
15	7	Тарифы на услуги.	2
Итого:			30

Очно-заочная форма обучения

Таблица 12

№ п/п	Номер раздела	Тема занятия	Всего часов
1	1	Система ценообразующих факторов и их роль в практике ценообразования	2
2	2	Структура цены.	2
3	2	Виды цен и их классификация	2
4	3	Структура рынка и цены	2
5	4	Государственное регулирование цен в РФ.	2
6	5	Ценовые стратегии фирмы	2
7	6	Методы расчета цен. Решение ситуационных задач	2
8	6	Решение ситуационных задач	2
Итого:			16

9. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Рабочим учебным планом не предусмотрено

10. Самостоятельная работа

Очная форма обучения

Таблица 13

№ п/п	Номер раздела	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля	Всего часов
1	1	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	7
2	2	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	7
3	3	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	7
4	4	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	7
5	5	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	7
6	6	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	7
7	7	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	7.75
Итого:				49.75

Очно-заочная форма обучения

Таблица 14

№ п/п	Номер раздела	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля	Всего часов
1	1	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	10

2	2	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	10
3	3	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	10
4	4	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	10
5	5	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	10
6	6	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	10
7	7	Проработка учебного материала. Подготовка к практическим занятиям	Опрос	11.75
Итого:				71.75

11. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для самостоятельной работы по дисциплине рекомендовано следующее учебно-методическое обеспечение:

- Положение о самостоятельной работе студентов в Санкт-Петербургском государственном университете телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича;
- рекомендованная основная и дополнительная литература;
- конспект занятий по дисциплине;
- слайды-презентации и другой методический материал, используемый на занятиях;
- методические рекомендации по подготовке письменных работ, требования к их содержанию и оформлению (реферат, эссе, контрольная работа) ;
- фонды оценочных средств;

12. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Фонд оценочных средств разрабатывается в соответствии с локальным актом университета "Положение о фонде оценочных средств" и является приложением (Приложение А) к рабочей программе дисциплины.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине включает в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Для каждого результата обучения по дисциплине определяются показатели и критерии оценки сформированности компетенций на различных этапах их

формирования, шкалы и процедуры оценивания.

13. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

12.1. Основная литература:

1. Цахаев, Р. К.

Маркетинг : [Электронный ресурс] : учебник / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2017. - 552 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/93523>. - ISBN 978-5-394-02746-8 : Б. ц. Книга из коллекции Дашков и К - Экономика и менеджмент. Рекомендовано уполномоченным учреждением Министерства образования и науки РФ — Государственным университетом управления в качестве учебника для студентов экономических вузов, обучающихся по направлению подготовки "Экономика" . - [Б. м. : б. и.]. - <https://e.lanbook.com/book/5630>

12.2. Дополнительная литература:

1. Егорова, Марина Александровна.

Коммерческое ценообразование : [Электронный ресурс] : учебное пособие / М. А. Егорова ; рец.: Б. А. Колтынюк, Л. Г. Селютина ; Федеральное агентство связи, Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования "Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича". - СПб. : СПбГУТ, 2013. - 106 с. : табл. - 444.73 р.

2. Егорова, Марина Александровна.

Коммерческое ценообразование : [Электронный ресурс] : практикум / М. А. Егорова ; Федеральное агентство связи, Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования "Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича". - СПб. : СПбГУТ, 2014. - 48 с. : ил. - 378.49 р.

3. Котлер, Ф.

Маркетинг менеджмент. 15-е изд. : [Электронный ресурс] / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - СПб. : Питер, 2018. - 848 с. : ил. - URL: <http://ibooks.ru/reading.php?productid=340124>. - ISBN 978-5-4461-0422-2 : Б. ц.

4. Шуляк, П. Н.

Ценообразование : [Электронный ресурс] : учебно-практическое пособие / П. Н. Шуляк. - 13-е изд. - Москва : Дашков и К, 2016. - 196 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/93298>. - ISBN 978-5-394-01387-4 : Б. ц. Книга из коллекции Дашков и К - Экономика и менеджмент . - [Б. м. : б. и.]. - <https://e.lanbook.com/book/56344>

5. Годин, А. М.

Маркетинг : [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / А. М. Годин. - 12-е

изд. - Москва : Дашков и К, 2017. - 656 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/105549>. - ISBN 978-5-394-02540-2 : Б. ц. Книга из коллекции Дашков и К - Экономика и менеджмент. Рекомендовано уполномоченным учреждением Министерства образования и науки РФ — Государственным университетом управления в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент» и «Торговое дело» (квалификация «бакалавр») . - [Б. м. : б. и.]. - <https://e.lanbook.com/book/56247>

6. Макаров, Владимир Васильевич.

Ценообразование и тарифная политика в инфокоммуникациях : [Электронный ресурс] : учебное пособие / В. В. Макаров, Т. Н. Старкова, О. И. Копытко ; рец.: А. И. Афанасьев, М. Б. Вольфсон ; ред. В. В. Макаров ; Федер. агентство связи, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича". - СПб. : СПбГУТ, 2019. - 150 с. : ил. - 816.75 р.

14. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети интернет из указанного перечня являются рекомендуемыми дополнительными (вспомогательными) источниками официальной информации, размещенной на легальных основаниях с открытым доступом. За полноту содержания и качество работы сайтов несет ответственность правообладатель.

Таблица 15

Наименование ресурса	Адрес
Коммерческое ценообразование	www.inventech.ru/lib/pricing/
Ценообразование	investments.academic.ru/1527/Ценообразование
Книга: Ценообразование	www.e-reading.club/

15. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

15.1. Программное обеспечение дисциплины:

- Google Chrome
- Open Office
- Windows 7 ЦЭУБИ

15.2. Информационно-справочные системы:

- ЭБС iBooks (<https://ibooks.ru>)
- ЭБС Лань (<https://e.lanbook.com/>)
- ЭБС СПбГУТ (<http://lib.spbgut.ru>)

16. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

15.1. Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины

Важным условием успешного освоения дисциплины «Коммерческое ценообразование» является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Все задания, включая вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующего аудиторного занятия (лекции, практического занятия), что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

15.2. Подготовка к лекциям

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от студента требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета, как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста. Работая над

конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

15.3. Подготовка к практическим занятиям

Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке пройденного материала (материала лекций, практических занятий), а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практикума, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Необходимо понимать, что невозможно во время аудиторных занятий изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов, и при изучении дисциплины недостаточно конспектов занятий. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.

15.4. Рекомендации по работе с литературой

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения. В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет. Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не

сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого студент знакомится с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравнивает весомость и доказательность аргументов сторон и делает вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информация может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;
- готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;
- пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);
- использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»
- повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

- обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);
- использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

15.5. Подготовка к промежуточной аттестации

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- внимательно прочитать рекомендованную литературу;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

17. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Таблица 16

№ п/п	Наименование специализированных аудиторий и лабораторий	Наименование оборудования
1	Лекционная аудитория	Аудио-видео комплекс
2	Аудитории для проведения групповых и практических занятий	Аудио-видео комплекс
3	Компьютерный класс	Персональные компьютеры
4	Аудитория для курсового и дипломного проектирования	Персональные компьютеры
5	Аудитория для самостоятельной работы	Компьютерная техника
6	Читальный зал	Персональные компьютеры

Лист изменений № 1 от 9 января 2020 г

Рабочая программа дисциплины
«Коммерческое ценообразование»

Код и наименование направления подготовки/специальности:

38.03.02 Менеджмент

Направленность/профиль образовательной программы:

Менеджмент технологий и услуг в цифровой экономике

Из п. 14.2 Информационно-справочные системы исключить с 08.01.2020 г. строку: ЭБС IPRbooks (<http://www.iprbookshop.ru>)

Основание: прекращение контракта № 4784/19 от 25.01.2019 г. на предоставление доступа к электронно-библиотечной системе IPRbooks.

Внесенные изменения утверждаю:

Начальник УМУ _____ Л.А. Васильева