

ПЕРВОЕ ВЫСШЕЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ РОССИИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

СОГЛАСОВАНО

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель ОПОП ВО
профессор А.Е. Череповицын

Проректор по образовательной
деятельности доцент
Д.Г. Петраков

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Уровень высшего образования: *Бакалавриат*

Направление подготовки: *38.03.01 Экономика*

Направленность (профиль): *Экономика предприятия и организации*

Квалификация выпускника: *бакалавр*

Форма обучения: *очная*

Составитель: *к.э.н. А.Н. Мартемьянова*

Санкт-Петербург

Рабочая программа дисциплины «Ценообразование» разработана:

- в соответствии с требованиями ФГОС ВО – *бакалавриат по направлению подготовки «38.03.01 Экономика»*, утвержденного приказом Минобрнауки России № 954 от 12.08.2020г.;

- на основании учебного плана *бакалавриата по направлению подготовки «38.03.01 Экономика» направленность (профиль) «Экономика предприятия и организации»*.

Составитель _____ к.э.н. А.Н. Мартемьянова

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики, организации и управления от 02.02.2022 г., протокол № 7.

Заведующий кафедрой _____ д.э.н., проф. А.Е. Череповицын

Рабочая программа согласована:

Начальник управления учебно-методического обеспечения образовательного процесса

_____ к.т.н. Иванова П.В.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины:

- приобретение студентами теоретических знаний в области теории цены и механизма ценообразования в условиях рыночной экономики, стратегий и методов установлении цен на продукцию предприятия с учетом сферы его деятельности и структуры рынка, формирование навыков принятия управленческих решений в области ценообразования с учетом изменения цен, затрат и конъюнктуры рынка.

Основными задачами дисциплины являются:

- изучение сущности цены как экономической категории, системы ценообразования;
- изучение методов государственного регулирования цен, методов ценообразования на предприятиях различных отраслей экономики, ценовой политики предприятия, методики формирования цен на экспортируемую и импортируемую продукцию;
- приобретение умения формировать ценовую стратегию предприятия, выбирать и практически применять методы расчета цен на продукцию предприятия в конкретных условиях;
- приобретение навыков применения инструментария статистики цен, использования нормативно-правовых материалов при проектировании цен, решения прикладных задач в области ценообразования.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Ценообразование» относится к обязательной части основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки «38.03.01 Экономика» и изучается в 7 семестре.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Ценообразование» являются «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Экономика предприятия», «Маркетинг», «Статистика», «Налоги и налогообложение».

Дисциплина «Ценообразование» является основополагающей для изучения следующих дисциплин: «Комплексный анализ хозяйственной деятельности», «Внешнеэкономическая деятельность предприятия», «Бизнес-планирование», «Мировая экономика и международные экономические отношения».

Особенностью дисциплины является системность и междисциплинарность.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины «Ценообразование» направлен на формирование следующих компетенций:

Формируемые компетенции		Код и наименование индикатора достижения компетенции
Содержание компетенции	Код компетенции	
Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4	ОПК-4.1. Знать основы маркетинга, ценообразования, менеджмента, организации и планирования производства; критерии экономической целесообразности и финансовой состоятельности организационно-управленческих решений, принимаемых на уровне предприятий (организаций); методы и основные экономико-математические модели выбора оптимального решения экономических задач.

Формируемые компетенции		Код и наименование индикатора достижения компетенции
Содержание компетенции	Код компетенции	
		<p>ОПК-4.2. Уметь выбрать инструментальные средства принятия решений в области маркетинга, ценообразования, оптимального использования ресурсов, управления затратами предприятия и объемом производства, принятия организационно-экономических, инвестиционных и финансовых решений.</p> <p>ОПК-4.3. Владеть навыками обоснования ценовых стратегий, стратегий дифференциации продукции, определения оптимального объема производства и рационального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов, оценки эффективности инвестиционных и инновационных решений в условиях риска.</p>
Способен анализировать производственную, экономическую и финансовую информацию, содержащуюся в отчетности компаний минерально-сырьевого комплекса, интерпретировать и оценивать полученные результаты	<i>ПКС-1</i>	<p>ПКС-1.1. Знать методы экономического анализа деятельности предприятий; нормативно-правовую базу бухгалтерского учета и особенности налогообложения нефтегазовых и горнодобывающих компаний; состав, назначение и содержание финансовой, управленческой, производственной и налоговой отчетности предприятий.</p> <p>ПКС-1.2. Уметь выбирать методы и инструменты анализа производственных, экономических и финансовых показателей деятельности нефтегазовых и горных предприятий; осуществлять учет хозяйственных операций; определять налоговые последствия деятельности компаний.</p>

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоёмкость учебной дисциплины составляет 5 зачётных единиц, 180 ак. часа.

Вид учебной работы	Всего ак. часов	Ак. часы по семестрам
		7
Аудиторная работа, в том числе:	102	102
Лекции (Л)	51	51
Практические занятия (ПЗ)	51	51
Лабораторные работы (ЛР)	-	-
Самостоятельная работа студентов (СРС), в том числе:	42	42
Выполнение курсовой работы (проекта)	-	-
Расчетно-графическая работа (РГР)	-	-
Реферат	-	-
Подготовка к практическим занятиям	42	42
Подготовка к лабораторным занятиям	-	-
Подготовка к зачету / дифф. зачету	-	-
Промежуточная аттестация – экзамен (Э)	36	36
Общая трудоёмкость дисциплины		
ак. час.	180	180
зач. ед.	5	5

4.2. Содержание дисциплины

Учебным планом предусмотрены: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

4.2.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Наименование разделов	Виды занятий				
	Всего ак. часов	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самостоятельная работа студента
Раздел 1. «Общая теория ценообразования»	10	4	2	-	4
Раздел 2. «Виды и функции цен»	8	4	-	-	4
Раздел 3. «Состав и структура цены»	14	2	8	-	4
Раздел 4. «Государственное регулирование цен»	12	4	4	-	4
Раздел 5. «Ценовая политика предприятия»	10	4	2	-	4
Раздел 6. «Ценовые стратегии предприятия»	11	4	3	-	4
Раздел 7. «Методы ценообразования»	22	6	12	-	4
Раздел 8. «Отраслевые особенности ценообразования»	34	14	12	-	8
Раздел 9. «Мировые и внешнеторговые цены»	23	9	8	-	6
Итого:	144	51	51	-	42

4.2.2.Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание лекционных занятий	Трудоемкость в ак. часах
1	Общая теория ценообразования	Теория трудовой стоимости, факторов производства, предельной полезности, спроса и предложения.	4
2	Виды и функции цен	Цена и ее функции. Классификация цен.	4
3	Состав и структура цены	Элементы цены и их взаимосвязь. Себестоимость продукции, прибыль компании, косвенные налоги в цене, посреднические надбавки в составе цены.	2
4	Государственное регулирование цен	Конкуренция и концентрация рынка. Общая характеристика государственного регулирования цен. Инструменты и методы государственного регулирования цен. Государственное регулирование цен в зарубежных странах. Инфляция и методы ее измерения в России.	4
5	Ценовая политика предприятия	Цели ценовой политики и принципы ценообразования, выбор политики ценообразования. Политика цен жизненного цикла товара. Скидки как инструмент ценовой политики фирмы. Установление цен по географическому принципу. Установление цен для стимулирования сбыта.	4
6	Ценовые стратегии предприятия	Этапы разработки ценовой стратегии. Выбор типа ценовой стратегии. Стратегия премиального ценообразования. Стратегия ценового прорыва. Стратегия нейтрального ценообразования.	4
7	Методы ценообразования	Основные методы ценообразования. Затратное ценообразование. Ценообразование с учетом ценности товара. Ценообразование с учетом конкуренции. Экономические методы определения цен. Трансфертные цены.	6
8	Отраслевые особенности ценообразования	Ценообразование на продукцию ТЭК, на продукцию машиностроения, на услуги транспортного комплекса, в сфере услуг.	14
9	Мировые и внешнеторговые цены	Понятие и виды мировых цен. Влияние мировых цен на национальную систему ценообразования. Формирование экспортной и импортной цены. Внешнеторговые цены и таможенное регулирование.	9
Итого:			51

4.2.3. Практические занятия

№ п/п	Разделы	Тематика практических занятий	Трудоемкость в ак. часах
1.	Раздел 1	Теория цены. Анализ эластичности спроса и предложения. Анализ затрат. Анализ типов и структуры рынков.	2
2.	Раздел 3	Состав и структура цены. Элементы цены и их взаимосвязь. Себестоимость продукции. Прибыль компании. Косвенные налоги в цене. Надбавки в составе цены.	8
3.	Раздел 4	Показатели видов и концентрации рынков продукции, расчет регулируемой цены.	4
4.	Раздел 5	Ценовая политика предприятия. Скидки с цены.	2
5.	Раздел 6	Ценовые стратегии предприятия.	3
6.	Раздел 7	Основные методы ценообразования. Затратное ценообразование. Ценообразование с учетом ценности товара. Ценообразование с учетом конкуренции. Экономические методы определения цен. Трансфертные цены.	12
7.	Раздел 8	Ценообразование в отраслях минерально-сырьевого комплекса. Ценообразование на газ, нефть, нефтепродукты, уголь, железорудное сырье, концентраты цветных металлов, золото, серебро и другие виды минерального сырья, на продукцию машиностроения, формирование цен на услуги транспорта. Ценообразование в электроэнергетике.	12
8.	Раздел 9	Расчет мировой цены продукции с учетом условий ее поставки, расчет базисной экспортной цены, импортной цены, таможенная стоимость.	8
Итого:			51

4.2.4. Лабораторные работы

Лабораторные работы не предусмотрены

4.2.5. Курсовые работы (проекты)

Курсовые работы (проекты) не предусмотрены

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В ходе обучения применяются:

Лекции, которые являются одним из важнейших видов учебных занятий и составляют основу теоретической подготовки обучающихся. Цели лекционных занятий:

- дать систематизированные научные знания по дисциплине, акцентировать внимание на наиболее сложных вопросах дисциплины;
- стимулировать активную познавательную деятельность обучающихся, способствовать формированию их творческого мышления.

Практические занятия. Цели практических занятий:

- совершенствовать умения и навыки решения практических задач.

Главным содержанием этого вида учебных занятий является работа каждого обучающегося по овладению практическими умениями и навыками профессиональной деятельности.

Консультации (текущая консультация, накануне *экзамена*) является одной из форм руководства учебной работой обучающихся и оказания им помощи в самостоятельном изучении материала дисциплины, в ликвидации имеющихся пробелов в знаниях, задолженностей по текущим занятиям, в подготовке письменных работ (проектов).

Текущие консультации проводятся преподавателем, ведущим занятия в учебной группе, научным руководителем и носят как индивидуальный, так и групповой характер.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубление и закрепление знаний, полученных на лекциях и других занятиях, выработку навыков самостоятельного активного приобретения новых, дополнительных знаний, подготовку к предстоящим учебным занятиям и промежуточному контролю.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Оценочные средства для самостоятельной работы и текущего контроля успеваемости

Раздел 1. Общая теория ценообразования

1. Теория трудовой стоимости
2. Теория факторов производства
3. Теория предельной полезности
4. Теория спроса и предложения
5. Эволюция теории цены

Раздел 2. Виды и функции цен

1. Экономическая сущность цены.
2. Функции цены.
3. Задачи цен.
4. Виды цен.
5. Основные участники процесса ценообразования.

Раздел 3. Состав и структура цены

1. Элементы цены и их взаимосвязь.
2. Себестоимость продукции.
3. Прибыль компании.
4. Косвенные налоги в цене.
5. Надбавки посредников в цене.

Раздел 4. Государственное регулирование цен

1. Конкуренция и концентрация рынка.
2. Содержание и механизм государственного регулирования цен.
3. Методы государственного регулирования цен.
4. Инструменты государственного регулирования цен.
5. Инфляция. Понятие, измерение, последствия.

Раздел 5. Ценовая политика предприятия

1. Цели ценовой политики предприятия.
2. Принципы ценообразования.
3. Типы ценовой политики предприятия.
4. Методы стимулирования продаж с помощью различного рода скидок.
5. Тактические аспекты ценовой политики.

Раздел 6. Ценовые стратегии предприятия

1. Элементы ценовой стратегии.
2. Информация для выработки ценовой стратегии.
3. Этапы разработки ценовой стратегии.
4. Классификация ценовых стратегий.
5. Последствия при принятии ценовых решений.

Раздел 7. Методы ценообразования

1. Система ценовых методов.
2. Затратное ценообразование.
3. Параметрические методы ценообразования.
4. Методы учета потребительского эффекта.
5. Методы стимулирования сбыта продукции.

Раздел 8. Отраслевые особенности ценообразования

1. Особенности горнодобывающих отраслей, оказывающие влияние на ценообразование.
2. Особенности ценообразования угольной отрасли, учет качества углей в ценах.
3. Характеристика современного рынка нефти и нефтепродуктов. Факторы, оказывающие наибольшее влияние на цены на нефть, внутренние трансфертные цены на нефть и нефтепродукты, особенности внутренних цен на нефть.
4. Дифференцирование внутренних цен на газ и другие энергоносители. Налоги в ценообразовании на природный газ. Оптовая цена газа, платы за снабженческо-сбытовые услуги за поставки газа.
5. Факторы установления цен на руды черных и цветных металлов, обогащенные концентраты.
6. Факторы формирования цен на нерудное минеральное сырье и строительные материалы. Дифференциация цен на нерудное минеральное сырье и строительные материалы.
7. Особенности ценообразования в энергетике.

Раздел 9. Мировые и внешнеторговые цены

1. Понятие мировой цены и факторы, влияющие на цены мирового рынка.
2. Классификация цен мирового рынка.
3. Источники информации о мировых ценах.
4. Контрактные цены. Виды контрактных цен.
5. Базис цены во внешнеторговом контракте.

6.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации (экзамена)

6.2.1. Примерный перечень вопросов к экзамену (по дисциплине):

1. В чем состоит современное значение категории «цена» для предприятия?
2. Какие задачи решает предприятие с помощью цены?
3. Каковы современные особенности подходов к изучению и расчету цены?
4. Как определяется содержание цены и процесса ценообразования?
5. Каково основное содержание теории трудовой стоимости?
6. Каково основное содержание теории предельной полезности?
7. Каковы функции цены в рыночной экономике и их основное назначение?
8. Что понимается под функцией цены?
9. Какие функции выполняет цена в рыночной экономике?
10. В чем заключается учетная функция цены?
11. В чем заключается стимулирующая функция цены?
12. В чем заключается распределительная функция цены?
13. В чем заключается функция балансирования цены?
14. В чем заключается функция цены как критерия рационального размещения производства?
15. Что понимается под системой ценой?
16. Какие группы цен входят в систему цен?
17. Что обслуживают национальные (внутренние) цены?
18. Для чего служат внешнеторговые цены?
19. Какие цены называются ценами в международном торговом бизнесе?
20. Что такое мировые цены?
21. Как называются цены, являющиеся формой реализации мировых цен на региональных рынках?

22. По каким признакам классифицируются цены?
23. Что такое оптовая цена предприятия и каков ее состав?
24. Чем отличается оптовая цена предприятия от оптовой отпускной цены?
25. Каков состав оптовой цены промышленности?
26. Что понимается под розничной ценой
27. Что означает термин «франко»?
28. Что изложено в документе «Инкотермс»?
29. Что учитывается в ценах: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAP, DPU,

DDP?

30. По какому критерию выделяют типы рынков?
31. Какие виды рынков существуют и какова их структура?
32. Какими показателями характеризуется уровень концентрации рынка?
33. Какие типы рынков выделяются по видам концентрации?
34. Какие существуют типы рынков по степени конкурентности?
35. Что такое равновесие рынка и что такое «равновесная цена»?
36. Какие факторы (условия) влияют на изменение спроса и предложение?
37. В чем проявляется эластичность спроса от цены?
38. Что включают в себя совокупные затраты на производство и реализацию?
39. Какие виды издержек различают в рыночной экономике?
40. Для чего проводят анализ структуры издержек?
41. Какие виды доходов предприятия различают и в чем их отличие?
42. Как цена влияет на динамику доходов предприятия?
43. В чем сущность понятия «политика ценообразования»?
44. Какие существуют подходы к выбору политики ценообразования и в чем их суть?
45. Что понимается под стратегией ценообразования?
46. Из каких этапов состоит процесс выработки ценовой стратегии?
47. Какие существуют группы стратегий ценообразования?
48. На какие группы подразделяется информация, необходимая для выработки ценовой стратегии?
49. В чем суть затратных методов расчета цены?
50. На чем основан метод полных издержек (издержки плюс)?
51. В чем суть расчета цены товара методом прямых издержек?
52. В чем особенность метода стандартных (нормативных) издержек?
53. В чем суть расчета цены товара методом предельных (маржинальных) издержек?
54. Что такое «метод расчета цены на основе анализа безубыточности»?
55. Особенности метода расчета цены методом надбавки к цене?
56. В чем суть параметрических методов?
57. На чем основан метод удельной цены?
58. В чем состоит балловый метод?
59. В каких условиях применяется регрессионный (корреляционный) метод?
60. В чем заключается агрегатный метод ценообразования?
61. Из чего исходит метод следования за рыночными ценами?
62. Наличие чего предполагает использование метода следования за ценами лидера?
63. Что такое престижное ценообразование?
64. Когда применяется состязательный (тендерный) метод?
65. В чем состоит особенность аукционного метода определения цены?
66. Что учитывает дифференциация цен?
67. Какие виды скидок существуют и в чем их суть?
68. Что такое торговая надбавка, виды надбавок и каковы условия их применения?
69. Какие различают основные формы государственного воздействия на процессы ценообразования?
70. В чем заключаются основные принципы регулирования цен?

71. Что понимается под налогами?
72. Как влияют налоги и сборы на образование цены?
73. Какие налоги относятся к федеральным и местным?
74. В чем суть налога на добавленную стоимость и акциза?
75. Какие сборы и налоги включаются в цену товара?
76. Какие налоги, сборы и другие платежи включаются в издержки?
77. Какие налоги и платежи выплачиваются из прибыли предприятия?
78. В чем заключаются особенности горнодобывающих отраслей, оказывающие влияние на ценообразование?
79. Какие качественные характеристики учитывают оптовые преysкурантные цены на уголь?
80. Чем характеризуется современный рынок нефти и нефтепродуктов?
81. Какие факторы в настоящее время оказывают наибольшее влияние на цены на нефть?
82. От чего зависят и в чем состоят отличия внутренних трансфертных цен на нефть и нефтепродукты?
83. В зависимости от чего дифференцируются внутренние цены на газ и другие энергоносители?
84. Какие налоги участвуют в ценообразовании на природный газ?
85. Что понимается под предельным максимальным и минимальным уровнями оптовых цен на газ?
86. Какие составляющие учитываются при расчете размера платы за снабженческо-сбытовые услуги за поставки газа?
87. Что такое коэффициент металлургической ценности (КМЦ) и как он влияет на уровень реализационной цены на железорудное сырье?
88. С учетом каких факторов устанавливаются цены на руды цветных металлов и обогащенные концентраты?
89. Какие факторы лежат в основе формирования и дифференциации цен на нерудное минеральное сырье и строительные материалы?
90. Какие существуют особенности формирования цен на электроэнергию и мощности на оптовом и розничном рынках?

6.2.2. Примерные тестовые задания к экзамену

Вариант №1

№ п/п	Вопрос	Варианты ответа
1.	Ценность как экономическая категория - это...	1. затраты фирмы и выигрыш покупателя; 2. затраты фирмы и прибыль фирмы; 3. выигрыш покупателя и прибыль фирмы; 4. сумма денег, за которую продавец хочет продать, а покупатель готов купить товар.
2.	Равновесная цена - цена, при которой равны:	1. объём спроса на товар и объём его предложения; 2. прибыль и затраты на производство товара; 3. объём реального производства и потенциальные возможности предприятий; 4. себестоимость и цена.
3.	Сумма затрат на производства и реализацию продукции плюс прибыль производителя формируют ...	1. оптовую цену изготовителя; 2. оптовую цену закупки; 3. оптовую отпускную цену; 4. оптовую цену промышленности.

4.	Затратный подход к ценообразованию основан на учёте...	<ol style="list-style-type: none"> 1. всех фактических затрат на производство и сбыт товаров; 2. прямых затрат на производство товара; 3. постоянных затрат на производство товара; 4. переменных затрат на производство.
5.	Объем продаж, при котором выручка равна издержкам - это	<ol style="list-style-type: none"> 1 запас финансовой устойчивости; 2. точка безубыточности; 3 объем производства, обеспечивающий окупаемость; 4. критический объем продаж.
6.	К переменным расходам относят ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. материальные затраты; 2. расходы на реализацию; 3. заработную плату повременно оплачиваемых рабочих; 4. амортизационные отчисления.
7.	В рыночной экономике цена товара окончательно формируется ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. в производстве; 2. на рынке; 3. в процессе потребления; 4. в процессе распределения.
8.	Целью фирмы на рынке является	<ol style="list-style-type: none"> 1. максимизация прибыли; 2. максимизация оборота; 3. стабилизация цен, продаж, состояние рынка; 4. все вышеперечисленное.
9.	На формирование ценовой политики фирмы оказывают влияние ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. издержки производства; 2. уровень цен конкурентов; 3. конъюнктура рынка; 4. все вышеперечисленное.
10.	Издержки обращения - это ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. затраты посреднических организаций; 2 затраты на транспортировку; 3. косвенные расходы; 4. расходы на производства продукции.
11.	Какие факторы влияют на ценовую стратегию предприятия?	<ol style="list-style-type: none"> 1. платежеспособность спроса; 2. задачи бизнеса; 3. конкурентная ситуация на рынке; 4. все вышеперечисленные.
12.	Подход к установлению цены на товар или на всю производимую продукцию, который обеспечивает выживание предприятия в складывающихся рыночных условиях - это....	<ol style="list-style-type: none"> 1. ценовая стратегия; 2. тактика ценообразования; 3. ценовая политика; 4. рыночная политика.
13.	Точка безубыточности – это...	<ol style="list-style-type: none"> 1. цена, при которой предприятие начинает получать прибыль; 2. уровень затрат, необходимый для производства продукции; 3. объем производства, при котором производитель работает без убытков; 4. все вышеперечисленное.
14.	Снижение обычной цены продажи при покупке крупной партии товара - это...	<ol style="list-style-type: none"> 1. сезонные скидки; 2. скидки постоянного покупателя; 3. бонусные скидки; 4. оптовые скидки

15.	На каком рынке действует ограниченное число крупных производителей и множество покупателей	1. олигополия; 2. монополия; 3. рынок совершенной конкуренции; 4. монополистической конкуренции.
16.	Каким показателем количественно оценивается качество поставляемой руды?	1. коэффициентом качества; 2. содержанием ценного компонента; 3. коэффициентом металлургической ценности; 4. коэффициентом разубоживания.
17.	Цена, которую покупатель готов заплатить за данный товар-это	1. цена предложения; 2. розничная цена; 3. оптовая цена предприятия; 4. цена спроса.
18.	По какому признаку различаются марки каменных углей:	1. по теплоте сгорания; 2. по наличию золы; 3. по влаге; 4. все вышеперечисленное.
19.	Какие цены формируются на стадии посредничества	1. розничные цены; 2. оптовые цены изготовителя; 3. оптовые цены закупки; 4. оптовые отпускные цены.
20.	Что из перечисленного не включается в основные типы часов поставки:	1. пиковые; 2. минимум; 3. базовые; 4. максимум.

Вариант №2

№ п/п	Вопрос	Варианты ответа
1.	Ценность товара включает ...	1. затраты фирмы и выигрыш покупателя; 2. затраты фирмы и прибыль фирмы; 3. выигрыш покупателя и прибыль фирмы; 4. затраты фирмы, прибыль фирмы и выигрыш покупателя.
2.	При более высоком уровне цены точка безубыточности будет достигнута при ...	1. меньшем объеме производства; 2. неизменном объеме реализации; 3. большем объеме реализации; 4. нет связи с объемом производства.
3.	Верхняя граница цены определяется ...	1. суммой постоянных и переменных затрат; 2. спросом; 3. суммой внешних и внутренних издержек; 4. издержками и максимальной прибылью.
4.	Разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами - это	1. балансовая прибыль; 2. чистый доход; 3. маржинальная прибыль; 4. чистая прибыль.

5.	Издержки производства - это ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. расходы на содержание производственного оборудования; 2. сумма всех затрат на производство продукции; 3. сумма денег, полученная от реализации продукции; 4. сумму всех затрат на производство и реализацию продукции.
6.	Как формируются цены в условиях рыночной экономики:	<ol style="list-style-type: none"> 1. с ориентацией исключительно на изменение затрат в процессе производства; 2. главным образом в зависимости от потребительских свойств продукции; 3. с учётом спроса и предложения на рынке; 4. в зависимости от спроса на продукцию.
7.	Увеличение влажности углей отражается на цене путем...	<ol style="list-style-type: none"> 1. установления надбавки к цене; 2. никак не отражается на цене; 3. переходом от оптовой к договорной цене; 4. установления скидки к цене.
8.	Издержки по отношению к объему производства подразделяются на ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. постоянные и переменные; 2. текущие и единовременные; 3. производственные и непроизводственные; 4. прямые и косвенные.
9.	К переменным расходам относят ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. материальные затраты; 2. расходы на реализацию; 3. заработную плату повременно оплачиваемых рабочих; 4. амортизационные отчисления.
10.	Какие цены обслуживают международный рынок в целом	<ol style="list-style-type: none"> 1. мировые цены; 2. внешнеторговые цены; 3. национальные цены; 4. цены в международном совместном бизнесе.
11.	Цены, по которым производители продают отечественные товары на мировом рынке - это	<ol style="list-style-type: none"> 1. цены в международном совместном бизнесе; 2. импортные цены; 3. мировые цены; 4. экспортные цены.
12.	Какой рынок предполагает присутствие множества продавцов и множества покупателей	<ol style="list-style-type: none"> 1. олигополия; 2. монополия; 3. рынок совершенной конкуренции; 4. монополистической конкуренции.
13.	Государство устанавливает нижний лимит цен для ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. фискальных целей; 2. обеспечения необходимой прибыли предприятия; 3. решения социальных вопросов; 4. стимулирования научно-технического прогресса.
14.	Целью фирмы на рынке является	<ol style="list-style-type: none"> 1. максимизация прибыли; 2. максимизация оборота; 3. стабилизация цен, продаж, состояние рынка; 4. все вышеперечисленное.

15.	Цена, которая устанавливается по соглашению между заказчиком и подрядчиком строительства - это...	1. сметная стоимость на продукцию строительства; 2. преysкурантная цена; 3. договорная цена; 4. средняя стоимость продукции промышленности.
16.	На формирование ценовой политики фирмы оказывают влияние ...	1. издержки производства; 2. уровень цен конкурентов; 3. конъюнктура рынка; 4. все вышеперечисленное.
17.	Издержки обращения - это ...	1. затраты посреднических организаций; 2. затраты на транспортировку; 3. косвенные расходы; 4. расходы на производства продукции.
18.	Цены биржевых операций называются ...	1. тарифы; 2. лимиты; 3. оферты; 4. котировки.
19.	Скидка с преysкурантной или справочной цены - это... скидка	1. простая; 2. бонусная; 3. сконто; 4. прогрессивная;
20.	Цены фондового рынка формируются на ... торгах.	1. биржевых; 2. аукционных; 3. тендерных; 4. валютных.

Вариант №3

№ п/п	Вопрос	Варианты ответа
1.	Экономическая категория, в которой реализуются интересы всех участников рынка - это...	1. затраты; 2. себестоимость; 3. цена; 4. ценность товара.
2.	Какой подход в ценообразовании отражает определение цены как денежной оценки стоимости товара?	1. затратный, трудовой; 2. рыночный; 3. маркетинговой; 4. теория предельной полезности (маржинализм);
3.	Цена выражает...	1. отношения в сфере производства; 2. отношения в сфере распределения; 3. отношения в сфере потребления; 4. всю совокупность экономических отношений;
4.	Какие факторы влияют на ценовую стратегию предприятия?	1. платежеспособность спроса; 2. задачи бизнеса; 3. конкурентная ситуация на рынке; 4. все вышеперечисленные.
5.	Совокупность общих свойств, которые объективно присущи цене как экономической категории - это...	1. ценность товара; 2. полезность товара; 3. функция цены; 4. ценовая политика.

6.	Пороговой выручкой называется выручка, соответствующая ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. точке безубыточности; 2. максимальному объёму продаж; 3. минимальному объёму продаж; 4. среднему объёму продаж.
7.	Территориальная дифференциация цен дает возможность:	<ol style="list-style-type: none"> 1. предоставить скидку клиенту; 2. получить дополнительную прибыль с каждой единицей товара; 3. учитывать разные условия поставки; 4. учитывать разные условия производства.
8.	Полные издержки производства и обращения включают ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. издержки производства; 2. дополнительные затраты; 3. издержки реализации; 4. все вышеперечисленное.
9.	Цены, включающие, кроме оптовых цен за покупки, торговые скидки (надбавки) - это	<ol style="list-style-type: none"> 1. оптовые цены изготовителя; 2. оптовые отпускные цены; 3. оптовые цены закупки; 4. розничные цены.
10.	Укажите, какие термины Инкотермс-2020, могут использоваться для всех видов транспорта?	<ol style="list-style-type: none"> 1. EXW, FCA, FOB; 2. EXW, FCA, CPT, CIP, DAP; 3. FAS, FOB, CPT, CIF; 4. FAS, FOB, CFR, CIF.
11.	Какая функция цены связана с сущностью цены как денежного эквивалента товара	<ol style="list-style-type: none"> 1. стимулирующая; 2. регулирующая; 3. распределительная; 4. учетно-измерительная.
12.	Какая функция цены проявляется в воздействии цены на производство и потребление товаров	<ol style="list-style-type: none"> 1. стимулирующая; 2. регулирующая; 3. распределительная; 4. учетно-измерительная.
13.	По какому признаку дифференциации выделяют: -рыночная цена; -регулируемая цена.	<ol style="list-style-type: none"> 1. по отраслям и сферам; обслуживания экономики; 2. по степени участия государства; 3. территориальная дифференциация; 4. по стадиям ценообразования.
14.	Цена, по которой производитель готов произвести товар в определенном объеме и поставить его на рынок – это...	<ol style="list-style-type: none"> 1. цена предложения; 2. розничная цена; 3. оптовая цена предприятия; 4. цена спроса.
15.	Какая функция цены проявляется в переливе капитала в секторы экономики, где наблюдается высокая норма прибыли	<ol style="list-style-type: none"> 1. балансирующая; 2. размещения капитала и производства; 3. распределительная; 4. учетно-измерительная.
16.	Цены, которые публикуются в статистических справочниках, экономических журналах, прейскурантах и каталогах - это...	<ol style="list-style-type: none"> 1. цены аукционов; 2. цены торгов; 3. биржевые цены; 4. справочные цены.
17.	Цена, которую покупатель готов заплатить за данный товар – это ...	<ol style="list-style-type: none"> 1. цена предложения; 2. розничная цена; 3. оптовая цена предприятия; 4. цена спроса.

18.	Какой тип рынка позволяет производителю диктовать цены на товар и другие параметры и условия рынка?	1. монополистической конкуренции; 2. монопольный; 3. олигополия; 4. свободный.
19.	Каким показателем количественно оценивается качество поставляемой руды?	1. коэффициентом качества; 2. содержанием ценного компонента; 3. коэффициентом металлургической ценности; 4. коэффициентом разубоживания.
20.	Оптовые цены на минеральное сырье и строительные материалы устанавливаются на:	1. 1 тонну; 2. 1 м ³ ; 3. 1 м ² ; 4. на все вышеперечисленное.

6.3. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

6.3.1. Критерии оценок промежуточной аттестации (экзамен)

Оценка			
«2» (неудовлетворительно)	Пороговый уровень освоения «3» (удовлетворительно)	Углубленный уровень освоения «4» (хорошо)	Продвинутый уровень освоения «5» (отлично)
Студент не знает значительной части материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы	Студент поверхностно знает материал основных разделов и тем учебной дисциплины, допускает неточности в ответе на вопрос	Студент хорошо знает материал, грамотно и по существу излагает его, допуская некоторые неточности в ответе на вопрос.	Студент в полном объеме знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос
Не умеет находить решения большинства предусмотренных программой обучения заданий	Иногда находит решения, предусмотренные программой обучения заданий	Уверенно находит решения, предусмотренные программой обучения заданий	Безошибочно находит решения, предусмотренные программой обучения заданий
Большинство предусмотренных программой обучения заданий не выполнено	Предусмотренные программой обучения задания выполнены удовлетворительно	Предусмотренные программой обучения задания успешно выполнены	Предусмотренные программой обучения задания успешно выполнены

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

1. Делятицкая, А. В. Ценообразование : конспект лекций / А. В. Делятицкая. – Москва : РГУП, 2018. – 56 с. – ISBN 978-5-93916-721-5. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1196318> (дата обращения: 30.12.2021).

2. Карпова, С. В. Управление ценами: учебник / под ред. С. В. Карповой. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. — 236 с. – ISBN 978-5-9558-0432-3. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010048> (дата обращения: 30.12.2021).

3. Ценообразование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. Т.Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 437 с. — Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс.

4. Ценообразование: учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.]; под ред. В.А. Слепова. - 3-е изд. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. - 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840489> (дата обращения: 30.12.2021).

7.1.2. Дополнительная литература

1. Лукина, А. В. Маркетинг: учебное пособие / А.В. Лукина. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 238 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-694-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1818638> (дата обращения: 30.12.2021).

2. Международный нефтегазовый бизнес: учебник / Ю.Н. Линник, В.Ю. Линник, О.В. Байкова, Д.А. Созаева; под ред. Ю.Н. Линника. - Москва: ИНФРА-М, 2020. — 232 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5d4134bc86c8d3.16128684. - ISBN 978-5-16-015208-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1019997> (дата обращения: 30.12.2021).

3. Тарасевич, В. М. Ценовая политика предприятия : учебник для вузов / В. М. Тарасевич. - Санкт-Петербург: Питер, 2010. - 320 с. - (Серия «Учебник для вузов»). - ISBN 978-5-49807-193-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1816008> (дата обращения: 30.12.2021).

4. Теория и практика прогнозирования цен на энергоресурсы : монография / под ред. Ю.Н. Линника, В.Я. Афанасьева, А.С. Казака. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 339 с. — (Научная мысль). — [www.dx.doi.org/ 10.12737/16079](http://www.dx.doi.org/10.12737/16079). - ISBN 978-5-16-011298-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/925863> (дата обращения: 30.12.2021).

7.1.3. Учебно-методическое обеспечение

1. Пономаренко Т.В. Методические указания для подготовки к практическим занятиям «Ценообразование». Режим доступа: http://ior.spmi.ru/sites/default/files/srs/srs_1529316203.pdf

2. Пономаренко Т.В. Методические указания по выполнению курсовой работы по дисциплине «Ценообразование». Режим доступа: http://ior.spmi.ru/sites/default/files/srs/srs_1529316203.pdf

3. Ценообразование: Методические указания для самостоятельной работы [Электронный ресурс] / Санкт-Петербургский горный университет. Сост.: Е.И. Рейшахрит. СПб, 2018. 16 с. <http://ior.spmi.ru/>

4. Ценообразование: Методические указания для практических занятий [Электронный ресурс] / Санкт-Петербургский горный университет. Сост.: Е.И. Рейшахрит. СПб, 2018. 30 с. <http://ior.spmi.ru/>

7.2. Базы данных, электронно-библиотечные системы, информационно-справочные и поисковые системы

1. Научная электронная библиотека e-library.ru: <https://elibrary.ru>.

2. Европейская цифровая библиотека Europeana: <http://www.europeana.eu/portal>.

3. Поисковые системы Yandex, Google, Rambler, Yahoo и др.

4. Сайт «Корпоративный менеджмент»: <http://www.cfin.ru/business-plan/indcx.shtml>

5. Сайт компании Альт-Инвест: Наша библиотека: <http://www.alt-invcst.ru/library/>

6. Сайт компании Эксперт Системе: Материалы и методики для бизнес-планирования и финансового анализа: <http://www.expert-systems.com/matrcials/>

7. Информационно-издательский центр по геологии и недропользованию Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации - ООО «ГЕОИНФОРММАРК»: <http://www.geoinform.ru>.

8. Информационно-аналитический центр «Минерал»: <http://www.mineral.ru>.

9. КонсультантПлюс: справочно-поисковая система: www.consultant.ru.
10. Мировая цифровая библиотека: <http://wdl.org/ru>.
11. Научная электронная библиотека «Scopus»: <https://www.scopus.com>.
12. Научная электронная библиотека ScienceDirect: <http://www.sciencedirect.com>.
13. Система ГАРАНТ: электронный периодический справочник: www.garant.ru.
14. Электронно-библиотечная система издательского центра «Лань»: <https://e.lanbook.com>.
15. Электронная библиотека Российской Государственной Библиотеки (РГБ): <https://www.rsl.ru>.
16. Электронная библиотека учебников: <http://studentam.net>.
17. Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАИТ»: www.biblio-online.ru.
18. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: <http://rucont.ru>.
19. Электронно-библиотечная система «Научно-техническая библиотека»: <http://www.sciteclibrary.ru>.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Материально-техническое оснащение аудиторий:

Аудитории для проведения лекционных занятий.

Специализированная аудитория, используемая при проведении занятий лекционного типа оснащена мультимедийным проектором и комплектом аппаратуры, позволяющей демонстрировать текстовые и графические материалы.

Оснащенность аудитории: 30 посадочных мест.

Комплект мультимедийной аудитории (документ-камера ELMO HV-5600XG - 1 шт., источник бесперебойного питания Powerwave 5115-1 шт., коммутатор HP E2610-24

- 1 шт., коммутатор Kramer VP201XL1 - 1 шт., компьютер IntelPentium 4-1 шт., конвектор-коммутатор Kramer VP-719XL - 1 шт.; микрофон МД99 - 1 шт., микшер-усилитель DYNACORD MV512 - 1 шт., мультимедиа проектор Mitsubishi LVP XD490U - 1 шт., плеер комбинированный Samsung SV-DVD V8650K - 1 шт., подвес для проектора SMS AERO - 1 шт., тумба с жалюзи - 1 шт.), стол для переговоров - 4 шт., стол офисный
- 2 шт., стул - 32 шт., доска мел - 1 шт., плакат - 12 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения и реквизиты подтверждающего документа:

Операционная система Micro SoftWindows XP ProfessionalMicrosoftOpenLicense 16020041 от 23.01.2003, MicrosoftOpenLicense 16581753 от 03.07.2003, Micro softOpenLicense 16396212 от 15.05.2003, MicrosoftOpenLicense 16735777 от 22.08.2003, ГК № 797-09/09 от 14.09.09 «На поставку компьютерного оборудования», ГК № 1200-12/09 от 10.12.09 «На поставку компьютерного оборудования», ГК № 1246-12/08 от 18.12.08 «На поставку компьютерного оборудования и программного обеспечения», ГК № 1196-12/08 от 02.12.2008 «На поставку программного обеспечения», MicrosoftOpenLicense 45369730 от 16.04.2009. Micro so ft Office 2007 Standard, MicrosoftOpenLicense 42620959 от 20.08.2007.

Аудитории для проведения практических занятий.

Аудитория для практических занятий оснащена компьютерной техникой, необходимой для выполнения заданий и решения задач по дисциплине «Ценообразование».

Оснащенность аудитории: 18 посадочных мест.

- 32 шт., ПК (системный блок - 19 шт., монитор - 18 шт.) доступ к сети «Интернет», шкаф для сервера (на маршрутизаторах и коммутаторах стоит сетевая ОС CiscoiOS 15 версии).

Перечень лицензионного программного обеспечения и реквизиты подтверждающего документа:

MicrosoftWindows XP Professional, MicrosoftOpenLicense 16020041 от 23.01.2003, MicrosoftOpenLicense 16581753 от 03.07.2003, MicrosoftOpenLicense 16396212 от

15.05.2003, Microsoft Open License 16735777 от 22.08.2003, ГК № 797-09/09 от 14.09.09 «На поставку компьютерного оборудования», ГК № 1200-12/09 от 10.12.09 «На поставку компьютерного оборудования», ГК № 1246-12/08 от 18.12.08 «На поставку компьютерного оборудования и программного обеспечения», ГК № 1196-12/08 от 02.12.2008 «На поставку программного обеспечения», Microsoft Open License 45369730 от 16.04.2009.

8.2. Помещения для самостоятельной работы:

1. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 13 посадочных мест.

Стул - 25 шт., стол - 2 шт., стол компьютерный - 13 шт., шкаф - 2 шт., доска аудиторная маркерная - 1 шт., АРМ учебное ПК (монитор + системный блок) - 14 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 7 Professional: ГК № 1464-12/10 от 15.12.10 «На поставку компьютерного оборудования», ГК № 959-09/10 от 22.09.10 «На поставку компьютерной техники», ГК № 447-06/11 от 06.06.11 «На поставку оборудования», ГК № 984-12/11 от 14.12.11 «На поставку оборудования», Договор № 1105-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования», Договор № 1106-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования», ГК № 671-08/12 от 20.08.2012 «На поставку продукции», Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012, Microsoft Open License 48358058 от 11.04.2011, Microsoft Open License 49487710 от 20.12.2011, Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011, Microsoft Office 2010 Standard: Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012, Microsoft Open License 60853086 от 31.08.2012, Kaspersky antivirus 6.0.4.142.

2. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 17 посадочных мест.

Доска для письма маркером - 1 шт., рабочие места студентов, оборудованные ПК с доступом в сеть университета - 17 шт., мультимедийный проектор - 1 шт., АРМ преподавателя для работы с мультимедиа - 1 шт. (системный блок, мониторы - 2 шт.), стол - 18 шт., стул - 18 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Операционная система Microsoft Windows XP Professional Microsoft Open License 16020041 от 23.01.2011, Операционная система Microsoft Windows 7 Professional Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011, Microsoft Office 2007 Standard Microsoft Open License 42620959 от 20.08.2007.

3. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 16 посадочных мест.

Стол компьютерный для студентов (тип 4) - 3 шт., стол компьютерный для студентов (тип 6) - 2 шт., стол компьютерный для студентов (тип 7) - 1 шт., кресло преподавателя (сетка, цвет черный) - 17 шт., доска напольная мобильная белая магнитномаркерная «Magnetoplan» 1800мм*1200мм - 1 шт., моноблок Lenovo M93Z Intel Q87 - 17 шт., плакат - 5 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 7 Professional: Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011. Microsoft Office 2007 Professional Plus: Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010. CorelDRAW Graphics Suite X5, Договор №559-06/10 от 15.06.2010 «На поставку программного обеспечения». Autodesk product: Building Design Suite Ultimate 2016, product Key: 766H1. Cisco Packet Tracer 7.1 (свободно распространяемое ПО), Quantum GIS (свободно распространяемое ПО), Python (свободно распространяемое ПО), R (свободно распространяемое ПО), Rstudio (свободно распространяемое ПО), SMATH Studio (свободно распространяемое ПО), GNU Octave (свободно распространяемое ПО), Scilab (свободно распространяемое ПО).

8.2. Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования:

1. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: персональный компьютер - 2 шт. (доступ к сети «Интернет»), монитор - 4 шт., сетевой накопитель - 1 шт., источник бесперебойного питания - 2 шт., телевизор плазменный Panasonic - 1 шт., точка Wi-Fi - 1 шт., паяльная станция ~ 2 шт., дрель - 5 шт., перфоратор - 3 шт.,

набор инструмента - 4 шт., тестер компьютерной сети - 3 шт., баллон со сжатым газом - 1 шт., паста теплопроводная - 1 шт., пылесос - 1 шт., радиостанция - 2 шт., стол - 4 шт., тумба на колесиках - 1 шт., подставка на колесиках - 1 шт., шкаф - 5 шт., кресло - 2 шт., лестница Alve - 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012). Microsoft Office 2010 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012). Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17).

2. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: стол - 5 шт., стул - 2 шт., кресло - 2 шт., шкаф - 2 шт., персональный компьютер - 2 шт. (доступ к сети «Интернет»), монитор - 2 шт., МФУ - 1 шт., тестер компьютерной сети - 1 шт., баллон со сжатым газом - 1 шт., шуруповерт - 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012). Microsoft Office 2007 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010). Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17).

3. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: стол - 2 шт., стулья - 4 шт., кресло - 1 шт., шкаф - 2 шт., персональный компьютер - 1 шт. (доступ к сети «Интернет»), веб-камера Logitech HD C510 - 1 шт., колонки Logitech - 1 шт., тестер компьютерной сети - 1 шт., дрель - 1 шт., телефон - 1 шт., набор ручных инструментов - 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 48358058 от 11.04.2011). Microsoft Office 2007 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010).

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17).

8.3. Лицензионное программное обеспечение:

Операционная система Microsoft Windows XP Professional Microsoft Open License 16020041 от 23.01.2003, Microsoft Open License 16581753 от 03.07.2003, Microsoft Open License 16396212 от 15.05.2003, Microsoft Open License 16735777 от 22.08.2003, ГК № 797- 09/09 от 14.09.09 «На поставку компьютерного оборудования», ГК № 1200-12/09 от 10.12.09 «На поставку компьютерного оборудования», ГК № 1246-12/08 от 18.12.08 «На поставку компьютерного оборудования и программного обеспечения», ГК № 1196-12/08 от 02.12.2008 «На поставку программного обеспечения», Microsoft Open License 45369730 от 16.04.2009. Microsoft Office 2007 Standard, Microsoft Open License 42620959 от 20.08.2007.

Microsoft Windows XP Professional, Microsoft Open License 16020041 от 23.01.2003, Microsoft Open License 16581753 от 03.07.2003, Microsoft Open License 16396212 от 15.05.2003, Microsoft Open License 16735777 от 22.08.2003, ГК № 797-09/09 от 14.09.09 «На поставку компьютерного оборудования», ГК № 1200-12/09 от 10.12.09 «На поставку компьютерного оборудования», ГК № 1246-12/08 от 18.12.08 «На поставку компьютерного оборудования и программного обеспечения», ГК № 1196-12/08 от 02.12.2008 «На поставку программного обеспечения», Microsoft Open License 45369730 от 16.04.2009.