

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

Арзамасский филиал ННГУ - Психолого-педагогический факультет

---

УТВЕРЖДЕНО

решением Ученого совета ННГУ

протокол № 10 от 02.12.2024 г.

**Рабочая программа дисциплины**

Ценообразование

---

Уровень высшего образования

Бакалавриат

---

Направление подготовки / специальность

38.03.01 - Экономика

---

Направленность образовательной программы

Экономика и финансы организаций (предприятий)

---

Форма обучения

очно-заочная

---

г. Арзамас

2025 год начала подготовки

## 1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.23 Ценообразование относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
ПК-3: Способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной финансовой, бухгалтерской и иной информации, выявлять тенденции изменения экономических и социально-экономических показателей и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	ПК-3.1: Формирует, анализирует и интерпретирует финансово-экономическую информацию. ПК-3.2: Выявляет тенденции и использует результаты анализа информации для принятия управленческих решений.	ПК-3.1: Знать основные методы сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в процессе ценообразования Уметь анализировать финансово-экономическую информацию, содержащуюся в отчетности организаций для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в процессе ценообразования Владеть навыками интерпретации финансово-экономической информации для принятия управленческих решений в области ценообразования  ПК-3.2: Знать методы выявления тенденций информации Уметь выявлять тенденции финансово-экономической	Практическое задание Реферат Тест	Зачёт: Контрольные вопросы

		<p>информации</p> <p>Владеть</p> <p>навыками использования финансово-экономической информации для принятия управленческих решений в области ценообразования</p>		
<p>ПК-6: Способен на основе типовых методик собрать и проанализировать экономические данные, рассчитать и обосновать социально-экономические показатели, используя для решения задач современные технические средства и информационные технологии</p>	<p>ПК-6.1: Использует типовые методики, современные технические средства и информационные технологии для сбора и анализа экономических данных.</p> <p>ПК-6.2: Рассчитывает и обосновывает социально-экономические показатели на основе типовых методик с использованием современных технических средств и информационных технологий.</p>	<p>ПК-6.1:</p> <p>Знать</p> <p>типовые методики, современные технические средства и информационные технологии для сбора и анализа экономических данных при ценообразовании</p> <p>Уметь</p> <p>проводить сбор экономических данных и проводить их анализ, используя типовые методики ценообразования, современные технические средства и информационные технологии</p> <p>Владеть</p> <p>навыками сбора экономических данных для проведения их анализа, используя типовые методики ценообразования, современные технические средства и информационные технологии</p> <p>ПК-6.2:</p> <p>Знать</p> <p>методическое и нормативно-правовое обоснование расчета цен на товары и услуги</p> <p>Уметь</p> <p>рассчитывать и обосновывать цены на товары и услуги</p> <p>Владеть</p> <p>опытом использования типовых методик, технических средств и информационных технологий при расчете цен на товары и услуги</p>	<p>Реферат</p> <p>Тест</p> <p>Практическое задание</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Контрольные вопросы</p>

### 3. Структура и содержание дисциплины

### 3.1 Трудоемкость дисциплины

	очно-заочная
<b>Общая трудоемкость, з.е.</b>	<b>3</b>
<b>Часов по учебному плану</b>	<b>108</b>
в том числе	
<b>аудиторные занятия (контактная работа):</b>	
- занятия лекционного типа	<b>8</b>
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	<b>10</b>
- КСР	<b>1</b>
<b>самостоятельная работа</b>	<b>89</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>0</b> <b>Зачёт</b>

### 3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
	о з ф о	о з ф о	о з ф о	о з ф о	о з ф о
Тема 1. Цена как экономическая категория рынка	10	0	0	0	10
Тема 2. Внешние факторы ценообразования	10	0	0	0	10
Тема 3. Система и виды цен	15	2	2	4	11
Тема 4. Ценовая политика государства и предприятия	14	2	2	4	10
Тема 5. Процесс установления цены	14	2	2	4	10
Тема 6. Методы ценообразования	22	2	2	4	18
Тема 7. Стратегии ценообразования	12	0	2	2	10
Тема 8. Механизмы и инструменты управления ценой на рынке	10	0	0	0	10
Аттестация	0				
КСР	1			1	
Итого	108	8	10	19	89

#### Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Цена как экономическая категория рынка

Цена как экономическая категория. Цена и стоимость. Цена и спрос. Состав и структура цены.

Характерные черты рыночного ценообразования. Принципы ценообразования. Учетная функция.

Распределительная функция цены. Стимулирующая функция цены. Ориентирующая функция цены. Функция балансирования спроса и предложения. Влияние ценового регулирования на объем продаж, величину получаемой прибыли, рентабельность и экономическую устойчивость фирмы. Изменчивость цены как экономического инструмента. Особенности функций цены.

#### Тема 2. Внешние факторы ценообразования

Внутренние факторы цены: цели фирмы, стратегия ценообразования, выбор фирм-партнеров и сотрудничество с ними, качество продукта, затраты на формирование и продвижение продукта, стадия жизненного цикла продукта. Внешние факторы цены: экономическая ситуация, уровень доходов населения, вкусы и предпочтения покупателей, потребительские ожидания, цены конкурентов, цены взаимосвязанных товаров, соотношение спроса и предложения, сезонные колебания спроса, оценка потребителем соотношения между ценой и ценностью продукта, сезонность, география размещения фирм, возможная реакция посредников, тип рынка.

#### Тема 3. Система и виды цен

Система цен. Взаимозависимость цен. Механизмы формирования цен. Классификации цен. Методы расчета средней цены. Индексная оценка динамики цен.

#### Тема 4. Ценовая политика государства и предприятия

Ценовая политика государства. Ценовая политика предприятия. Стратегия и тактика ценообразования. Обоснование выбора стратегии ценообразования. Особенности выбора стратегии ценообразования в деятельности организаций. Стратегия получения максимального дохода. Стратегия вытеснения конкурентов с помощью низких цен. Стратегия проникновения на рынок и завоевания рынка. Стратегия конкурентных цен. Стратегия формирования круга постоянных клиентов. Стратегия «снятия сливок».

#### Тема 5. Процесс установления цены

Этапы ценообразования. Выбор цели. Определение спроса. Анализ издержек. Анализ цен конкурентов. Выбор метода ценообразования. Установление окончательной цены. Определение базовой цены на основе издержек. Структура издержек рекламной фирмы. Налоги, наценки, прибыль фирмы. Постоянные ценообразующие элементы и переменные. Ограниченность применения метода определения цены на основе издержек в рекламе. Определение базовой цены на основе спроса. Влияние времени, места, вида продукта и объема продаж на цену. Сегменты рынка и цены. Учет потребности в рекламном продукте. Ценовая эластичность спроса. Определение цены на основе цен рыночной цены. Определение цены на основе нормы рентабельности. Ограниченность применения различных методов определения цены. Ценовая информация и ее роль в принятии решения по ценам.

#### Тема 6. Методы ценообразования

Затратные методы ценообразования. Ценообразование с ориентацией на спрос. Ценообразование с ориентацией на конкуренцию.

#### Тема 7. Стратегии ценообразования

Виды ценовых стратегий на рынке. Определение оптимальной стратегии коммерческого предприятия. Альтернативные стратегии на высоко конкурентном рынке.

#### Тема 8. Механизмы и инструменты управления ценой на рынке

Стратегическое планирование ценовой политики. Анализ эффективности применяемых методов ценообразования. Мотивационные механизмы регулирования цены. Расчет оптимальности коммерческих расходов. Механизм ценового мониторинга.

### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

Электронные курсы, созданные в системе электронного обучения ННГУ:

Ценообразование, <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10329>.

## **5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

### **5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:**

#### **5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-3:**

**Задача 1.** Себестоимость выпуска товара равна 4 тыс. руб. за единицу, минимальная, приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС – 20%, ставка акциза - 20%. Определите минимальную приемлемую отпускную цену товара.

**Задача 2.** Себестоимость равна 494 тыс. руб.; свободная отпускная цена с НДС составляет 790 тыс. руб.; НДС - 20%. Представьте полную структуру свободной отпускной цены.

**Задача 3.** Себестоимость равна 405 руб.; свободная отпускная цена с НДС составляет 700 руб.; НДС - 20%; акциз - 15%. Какова структура отпускной цены?

#### **5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-6:**

**Задача 1.** Себестоимость равна 120 руб.; НДС составляет 20%; акциз – 30%; свободная отпускная цена с НДС – 400 руб.; посредническая надбавка - 15%; торговая надбавка - 25%. Определите уровень и полную структуру розничной цены, если налог с продаж равен 4%, а оптовый и торговый посредники рассчитываются при покупке с товаров по безналичной форме.

**Задача 2.** Розничная цена единицы товара без налога с продаж равна 10 тыс. руб.; торговая надбавка составляет 20%, ставка акциза - 30%, ставка НДС - 20%. Определите сумму акциза, подлежащую оплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.

#### **Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)**

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	задание выполнено полностью; в решении задач отсутствуют ошибки и пробелы, возможны неточности, не являющиеся следствием незнания или непонимания учебного материала
не зачтено	задание выполнено не полностью; имеются существенные ошибки и пробелы в решении задач, являющиеся следствием незнания или непонимания учебного материала

#### **5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Реферат) для оценки сформированности компетенции ПК-3:**

1. Анализ конъюнктуры локального рынка
2. Методы сегментации и дифференциации основных элементов рынка
3. Влияние внешних факторов на процесс ценообразования на рынке

4. Автоматизация расчета цены. Решение оптимизационных задач с помощью электронной таблицы Excel
5. Алгоритм расчета издержек коммерческого предприятия
6. Расчет оптимального уровня коммерческих расходов
7. Применение ценовых инструментов в коммерческой деятельности
8. Методы расчета цен на сопутствующие товары и услуги
9. Структура затрат на создание рекламы

#### **5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Реферат) для оценки сформированности компетенции ПК-6:**

1. Процесс ценообразования при узко-дифференцированном продвижении товаров и услуг на рынке
2. Методы определения стоимости различных видов товаров
3. Разработка ценовых стратегий
4. Стратегическое планирование ценовой политики
5. Стратегии конкурентных цен на товары и услуги
6. Разработка альтернативных стратегий на высококонкурентном рынке
7. Определение оптимальной стратегии коммерческого предприятия
8. Анализ эффективности применяемых методов ценообразования
9. Мотивационные механизмы регулирования цены
10. Использование механизма ценового мониторинга

#### **Критерии оценивания (оценочное средство - Реферат)**

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Реферативная работа полностью раскрывает основные вопросы теоретического материала. Студент приводит информацию из первоисточников и изданий периодической печати, приводит практические примеры, отвечает на дополнительные вопросы преподавателя и студентов (в процессе выступления с докладом)
хорошо	Реферативная работа частично раскрывает основные вопросы теоретического материала. Студент приводит информацию из первоисточников, отвечает на дополнительные вопросы преподавателя и студентов (в процессе выступления с докладом), но при этом дает не четкие ответы, без достаточно их аргументации
удовлетворительно	Реферативная работа в общих чертах раскрывает основные вопросы теоретического материала. Студент приводит информацию только из учебников. При ответах на дополнительные вопросы (в процессе выступления с докладом) путается в ответах, не может дать понятный и аргументированный ответ
неудовлетворительно	нет информации о проблематике работы и ее месте в контексте других работ по исследуемой теме

### **5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-3:**

#### **1. Производственная себестоимость включает ...**

- а) затраты цеха на производство данной продукции;
- б) цеховую себестоимость;
- в) общезаводские расходы;
- г) затраты на производство и сбыт продукции;
- д) коммерческую и технологическую себестоимость.

#### **2. Торговая надбавка при условии, что товар облагается акцизом устанавливается к**

- а) отпускной цене с НДС и акцизом;
- б) отпускной цене без НДС и акциза;
- г) оптовой цене без НДС, включая акциз;
- д) розничной цене.

#### **3. Элементы добавленной стоимости при формировании цен:**

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

#### **4. С увеличением темпов инфляции цены на розничные товары ...**

- а) возрастают;
- б) снижаются;
- в) не изменяются.

#### **5. Виды себестоимости:**

- а) среднеотраслевая;
- б) цеховая;
- в) полная;
- д) производственная;
- е) реализационная;
- ж) рыночная.

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

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

### **5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-6:**

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

- а) розничной цене;



- б) себестоимости;
- в) отпускной цене с добавлением посреднической надбавки (при наличии посредника).

## 2. Виды издержек, которые составляют условно-постоянные издержки:

- а) оплата труда рабочим-сдельщикам;
- б) арендная плата;
- в) оплата коммунальных услуг по фиксированным тарифам;
- г) оплата закупок сырья и материалов.

## 3. Показатель рентабельности продаж товара прямо пропорционален ...

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

## 4. Пути снижения себестоимости

- а) снижение трудоемкости продукции;
- б) снижение производительности труда;
- в) применение ресурсосберегающих технологий;
- г) использование «черной» бухгалтерии;
- д) переход на другую систему уплаты налогов.

## Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
отлично	85-100% правильных ответов
хорошо	66-84% правильных ответов
удовлетворительно	50-65% правильных ответов
неудовлетворительно	меньше 50% правильных ответов

## 5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

### Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

<u>Знания</u>	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок
<u>Умения</u>	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными незначительными недочетами, выполнены все задания в полном объеме
<u>Навыки</u>	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без

### Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
	удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».

**5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:**

**5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-3**

1. Цена как экономическая категория.
2. Цена и стоимость.
3. Цена и спрос.
4. Состав и структура цены.
5. Характерные черты рыночного ценообразования.
6. Принципы ценообразования.
7. Учетная функция.
8. Распределительная функция цены.
9. Стимулирующая функция цены.
10. Ориентирующая функция цены.

11. Функция балансирования спроса и предложения.
12. Внутренние факторы цены и внешние факторы цены.
13. Система цен.
14. Взаимозависимость цен.
15. Механизмы формирования цен.
16. Классификации цен.
17. Методы расчета средней цены.
18. Индексная оценка динамики цен.
19. Ценовая политика государства.
20. Ценовая политика предприятия.

### 5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-6

1. Стратегия и тактика ценообразования.
2. Стратегия получения максимального дохода.
3. Стратегия вытеснения конкурентов с помощью низких цен.
4. Стратегия проникновения на рынок и завоевания рынка.
5. Стратегия конкурентных цен.
6. Стратегия формирования круга постоянных клиентов.
7. Стратегия «снятия сливок».
8. Этапы ценообразования.
9. Ценовая информация и ее роль в принятии решения по ценам.
10. Затратные методы ценообразования.
11. Ценообразование с ориентацией на спрос.
12. Ценообразование с ориентацией на конкуренцию.
13. Виды ценовых стратегий на рынке.
14. Стратегическое планирование ценовой политики.
15. Анализ эффективности применяемых методов ценообразования.
16. Мотивационные механизмы регулирования цены.
17. Расчет оптимальности коммерческих расходов.

### Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Ответ полный и правильный на основании изученной теории; теоретический материал и решение поставленных задач изложены в необходимой логической последовательности, грамотный научный язык; ответ самостоятельный. Могут быть допущены две-три несущественные ошибки, исправленные по требованию преподавателя
не зачтено	Ответ обнаруживает непонимание студентом основного содержания учебного материала или допущены существенные ошибки, которые не могут быть исправлены при наводящих вопросах преподавателя

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

## Основная литература:

1. Липсиц И. В. Ценообразование / Липсиц И. В. - 4-е изд. ; испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2022. - 368 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/488687> (дата обращения: 05.01.2022). - ISBN 978-5-534-04843-8 : 909.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт", <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=788755&idb=0>.
2. Слепов Владимир Александрович. Ценообразование : Учебник / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 3. - Москва : Издательство "Магистр", 2022. - 304 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - ISBN 978-5-16-102964-0. - ISBN 978-5-16-012689-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=791490&idb=0>.
3. Ценообразование / под ред. Касьяненко Т.Г. - 7-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2022. - 437 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/489051> (дата обращения: 05.01.2022). - ISBN 978-5-534-04530-7 : 1319.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт", <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=789272&idb=0>.

## Дополнительная литература:

1. Ямпольская Д. О. Ценообразование / Ямпольская Д. О. - 2-е изд. ; испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2022. - 193 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/493277> (дата обращения: 05.01.2022). - ISBN 978-5-534-11197-2 : 659.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт", <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=786445&idb=0>.
2. Егорова М. А. Маркетинг. Коммерческое ценообразование : глоссарий / Егорова М. А., Пинковская С. В., Хитрина И. Ю. - Санкт-Петербург : СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича, 2021. - 64 с. - Книга из коллекции СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича - Экономика и менеджмент., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=829918&idb=0>.
3. Липсиц И. В. Ценообразование. Практикум / Липсиц И. В. - Москва : Юрайт, 2022. - 336 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/489349> (дата обращения: 05.01.2022). - ISBN 978-5-534-02867-6 : 839.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт", <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=785052&idb=0>.
4. Карпов С.В. Управление ценами : Учебник. - Москва : Вузовский учебник, 2016. - 236 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9558-0432-3. - ISBN 978-5-16-102867-4. - ISBN 978-5-16-010861-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=594985&idb=0>.

## Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

- Лицензионное программное обеспечение: Операционная система Windows.
- Лицензионное программное обеспечение: Microsoft Office.

## Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), платформа Elibrary: национальная информационно-аналитическая система. Адрес доступа: [http://elibrary.ru/project\\_risc.asp](http://elibrary.ru/project_risc.asp)
- ГАРАНТ. Информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Адрес доступа: <http://www.garant.ru>

- Свободно распространяемое программное обеспечение:
- программное обеспечение LibreOffice;

- программное обеспечение «КонсультантПлюс»;
- программное обеспечение Paint.NET;
- Электронные библиотечные системы и библиотеки:
- Электронная библиотечная система "Лань" <https://e.lanbook.com/>
- Электронная библиотечная система "Консультант студента" <http://www.studentlibrary.ru/>
- Электронная библиотечная система "Юрайт" <http://www.urait.ru/ebs>
- Электронная библиотечная система "Znanium" <http://znanium.com/>
- Фундаментальная библиотека ННГУ. – Адрес доступа: [www.lib.unn.ru/](http://www.lib.unn.ru/)
- Сайт библиотеки Арзамасского филиала ННГУ. – Адрес доступа: <http://lib.arz.unn.ru/>

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.03.01 - Экономика.

Автор(ы): Митрофанова Марина Николаевна, кандидат экономических наук.

Рецензент(ы): Андреев Олег Евгеньевич, кандидат исторических наук.

Заведующий кафедрой: Акутина Светлана Петровна, доктор педагогических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 27.11.2024 г., протокол № №9.