

Частное образовательное учреждение высшего образования  
«Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»

УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор - проректор по учебной  
работе и дистанционному обучению



В.В. Закурдаева

«31» августа 2019 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.ДВ.11.01 «Ценообразование»

(ОФО,ЗФО)

Направление подготовки

38.03.01 Направление Экономика

Профиль "Финансы и кредит"

**Курск 2019**

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 ЭКОНОМИКА, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.11.2015 № 1327.

Разработчики:

проректор по научной работе и инновациям Кликунов Н.Д.

(занимаемая должность)

(ФИО)

(подпись)

К.т.н. Филонович А.В.

(занимаемая должность)

(ФИО)

(подпись)

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры экономики

Протокол № 1 от «30» августа 2019 г.

Заведующий кафедрой: к.э.н., профессор МЭБИК Окороков В.М.

(ученая степень, звание, Ф.И.О.)

(подпись)

## 1. Цель и задачи освоения дисциплины:

### Цель:

формирование у студентов системы теоретических знаний и практических навыков о работе ценового механизма в экономической системе.

### Задачи:

- сформировать у студентов понимание роли ценообразования в деятельности предпринимательских структур, сформировать систему знаний по методике и методологии ценообразования;
- изучить основы ценообразования в рыночной экономике, теоретические аспекты ценообразования;
- овладеть методами и методикой ценообразования;
- уметь рассчитывать цену на новую продукцию;
- изучить методику ценовой стратегии предприятий и уметь разработать самостоятельно стратегические задачи;
- определить понятие и функции цены в современной рыночной экономике;
- усвоить основные положения стратегии ценообразования фирмы с учетом региональных, отраслевых особенностей и развития конкуренции на рынке;
- показ роли эластичности в ценовой системе;
- усвоение парадигмы S-C-P;
- определение оптимальной цены при нестратегическом поведении на олигопольном рынке.

## 2. Место дисциплины в структуре программы

Дисциплина Б1.В.ДВ.11.01 «Ценообразование» входит в блок Б1 «Вариативная часть» учебного плана. Дисциплина изучается после курсов «Микроэкономика», «Макроэкономика». Знания, полученные после изучения данной дисциплины необходимы для успешного прохождения практики и написания выпускной квалификационной работы.

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины:

По завершению курса студент должен знать:

- виды цен и методы их расчета;
- особенности стратегии ценообразования на различных типах рынков.

По результатам изучения дисциплины студент должен уметь:

- использовать нормативное и законодательное обеспечение для проверки расчетов или обоснования цен;
- проводить анализ цен.

Владеть:

- маржинальным анализом
- находить оптимальную рыночную цену

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить

### **обобщенную трудовую функцию:**

консультирование клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля

**трудоую функцию:**

финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг

**трудовые действия:**

- консультирование контрагентов по вопросам, относящимся к компетенции деятельности
- максимизация прибыли в условиях нестратегического поведения
- нахождение оптимальной цены в ситуации конкурентной среды

**3.3. Компетенции**

## ОПК - Общепрофессиональные компетенции

<b>Код</b>	<b>Наименование компетенции</b>
ОПК-3	способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы

## ПК - Профессиональные компетенции

<b>Код</b>	<b>Наименование компетенции</b>
ПК-1	способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК-4	способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты

#### 4. Объем дисциплины и виды учебной работы

##### Форма обучения Очная

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		7
Контактная работа (всего)	54.3	54.3
В том числе:		
Лекционные занятия	18	18
Практические занятия	36	36
Контактная работа на аттестации	0.3	0.3
Самостоятельная работа	53.7	53.7
<b>ИТОГО:</b>	<b>108</b>	<b>108</b>
<b>з.е.</b>	<b>3</b>	<b>3</b>

##### Форма обучения Заочная

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		7
Контактная работа (всего)	12.3	12.3
В том числе:		
Лекционные занятия	4	4
Практические занятия	8	8
Контактная работа при аттестации	0.3	0.3
Самостоятельная работа	92	92
Часы на контроль	3.7	3.7
<b>ИТОГО:</b>	<b>108</b>	<b>108</b>
<b>з.е.</b>	<b>3</b>	<b>3</b>

## 5. Структура и содержание дисциплины

### 5.1. Разделы/темы дисциплины и виды занятий

#### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	СРС	Всего
<b>1</b>	<b>Раздел 1. Эластичность</b>	4,5	9,0	0,0	13,4	26,9
1.1	Эластичность линейной функции спроса	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
1.2	Функция спроса с постоянной эластичностью	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
1.3	Постоянная эластичность и влияние изменение цены на объем выпуска и выручку.	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
<b>2</b>	<b>Раздел 2. Базовое уравнение ценообразования для фирмы с рыночной властью</b>	4,5	9,0	0,0	13,4	26,9
2.1	Базовое уравнение ценообразования	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
2.2	Эластичность и максимальный размер скидки	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
2.3	От эластичности к функции спроса. Изменяющаяся эластичность	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
<b>3</b>	<b>Раздел 3. Индекс Херфиндала. Индекс Лернера. Парадигма S-C-P</b>	4,5	9,0	0,0	13,4	26,9
3.1	Базовое уравнение экономики отраслевых рынков	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
3.2	Рыночная эластичность спроса и эластичность спроса для фирмы.	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
3.3	Парадигма S-C-P	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
<b>4</b>	<b>Раздел 4. Ценовая дискриминация. Сегментирование рынков.</b>	4,5	9,0	0,0	13,4	26,9
4.1	Виды ценовой дискриминации. Дискриминация первого, второго и третьего рода	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
4.2	Дискриминация по индикаторам и максимизация дохода	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
4.3	Двухкомпонентный тариф как способ дискриминации	1,5	3,0	0,0	4,5	9,0
	<b>Итого без контроля и контактной работы на промежуточной аттестации</b>	18	36	0	53,7	107,7
	Контроль			0		
	Контактная работа на промежуточной аттестации			0,3		
	<b>Итого</b>	18	36	0	54	108

**Заочная форма обучения**

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	СРС	Всего
<b>1</b>	<b>Раздел 1. Эластичность</b>	1,0	2,0	0,0	23,0	26,0
1.1	Эластичность линейной функции спроса	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
1.2	Функция спроса с постоянной эластичностью	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
1.3	Постоянная эластичность и влияние изменение цены на объем выпуска и выручку.	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
<b>2</b>	<b>Раздел 2. Базовое уравнение ценообразования для фирмы с рыночной властью</b>	1,0	2,0	0,0	23,0	26,0
2.1	Базовое уравнение ценообразования	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
2.2	Эластичность и максимальный размер скидки	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
2.3	От эластичности к функции спроса. Изменяющаяся эластичность	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
<b>3</b>	<b>Раздел 3. Индекс Херфиндаля. Индекс Лернера. Парадигма S-C-P</b>	1,0	2,0	0,0	23,0	26,0
3.1	Базовое уравнение экономики отраслевых рынков	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
3.2	Рыночная эластичность спроса и эластичность спроса для фирмы.	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
3.3	Парадигма S-C-P	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
<b>4</b>	<b>Раздел 4. Ценовая дискриминация. Сегментирование рынков.</b>	1,0	2,0	0,0	23,0	26,0
4.1	Виды ценовой дискриминации. Дискриминация первого, второго и третьего рода	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
4.2	Дискриминация по индикаторам и максимизация дохода	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
4.3	Двухкомпонентный тариф как способ дискриминации	0,3	0,7	0,0	7,7	8,7
	<b>Итого без контроля и контактной работы на промежуточной аттестации</b>	4	8	0	92	104
	Контроль	0,3				
	Контактная работа на промежуточной аттестации	3,7				
	<b>Итого</b>	4	8	0	92	108

## 5.2. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	<b>Раздел 1. Эластичность</b>	<p>Концепция эластичности и ее значимость. Эластичность линейной функции спроса. Практические проблемы измерения эластичности спроса по цене</p> <p>Функция спроса с постоянной эластичностью. Формула связи эластичности рыночного спроса с эластичностью спроса на продукцию отдельной фирмы.</p> <p>От эластичности спроса по цене к функции спроса. Случай постоянной эластичности</p> <p>Постоянная эластичности и влияние изменение цены на объем выпуска и выручку. Погрешность линейной аппроксимации.</p>
2	<b>Раздел 2. Базовое уравнение ценообразования для фирмы с рыночной властью</b>	<p>Базовое уравнение ценообразования для фирмы с рыночной властью: роль эластичности и предельных издержек</p> <p>Определение предельных затрат при заданных параметрах эластичности и цены. Эластичность и максимальный размер скидки</p> <p>От эластичности к функции спроса. Изменяющаяся эластичность</p>
3	<b>Раздел 3. Индекс Херфиндаля. Индекс Лернера. Парадигма S-C-P</b>	<p>Определение степени рыночной власти. Индекс Херфиндаля. Индекс Лернера</p> <p>Базовое уравнение экономики отраслевых рынков. Доля фирмы на рынке. Рыночная эластичность спроса и эластичность спроса для фирмы. Парадигма S-C-P.</p> <p>Определение оптимальных цен, объемов продаж и прибыли для каждой фирмы при нестратегическом поведении фирм на рынке</p> <p>Оптимальное ценообразование фирмы при втором и последующих шагах в условиях неоптимального ценообразования конкурентов</p>
4	<b>Раздел 4. Ценовая дискриминация. Сегментирование рынков.</b>	<p>Виды ценовой дискриминации. Сегментирование рынков. Совершенная дискриминация (дискриминация первого рода)</p> <p>Дискриминация второго рода: самоотбор и тарифные планы. Дискриминация по индикаторам (дискриминация третьего рода). Двухкомпонентный тариф.</p> <p>Практика дискриминации третьего рода для линейных функций спроса</p> <p>Дискриминация по индикаторам и максимизация дохода</p> <p>Двухкомпонентный тариф как способ дискриминации более платежеспособных потребителей</p>

## 6. Компетенции обучающегося, формируемые в процессе освоения дисциплины

Наименование раздела дисциплины	Формируемые компетенции		
<b>Раздел 1. Эластичность</b>	ОПК-3	ПК-1	ПК-4
<b>Раздел 2. Базовое уравнение ценообразования для фирмы с рыночной властью</b>	ОПК-3	ПК-1	ПК-4
<b>Раздел 3. Индекс Херфиндаля. Индекс Лернера. Парадигма S-C-P</b>	ОПК-3	ПК-1	ПК-4
<b>Раздел 4. Ценовая дискриминация. Сегментирование рынков.</b>	ОПК-3	ПК-1	ПК-4

## 7. Методические рекомендации преподавателям по дисциплине

При изучении курса используются различные образовательные технологии, такие как:

### **Лекционно-практическая-зачетная система**

Данная система традиционно используется в высшей школе. Дает возможность сконцентрировать материал в блоки (разделы/темы) и преподнести его как единое целое, а контроль проводить по предварительной подготовке обучающихся во время текущей и промежуточной аттестации.

### **Проблемное обучение**

Создание в учебной деятельности проблемных ситуаций и организация активной самостоятельной деятельности обучающихся по их разрешению, в результате чего происходит творческое овладение знаниями, умениями, навыками, развиваются мыслительные способности.

### **Разноуровневое обучение**

У преподавателя появляется возможность помогать «неуспевающему» студенту, при этом уделять внимание остальным обучающимся в группе, реализуется желание «сильных» учащихся быстрее и глубже продвигаться в образовании. «Сильные» учащиеся утверждают в своих способностях, «слабые» получают возможность испытывать учебный успех, повышается уровень мотивации ученья.

### **Проектные методы обучения**

Работа по данной методике дает возможность развивать индивидуальные творческие способности обучающихся, более осознанно подходить к профессиональному и социальному самоопределению.

### **Исследовательские методы в обучении**

Дают возможность обучающимся самостоятельно пополнять свои знания, глубоко вникать в изучаемую проблему и предполагать пути ее решения, что важно при формировании мировоззрения и для определения индивидуальной траектории развития каждого менеджера.

**Технология использования в обучении игровых методов: ролевых, деловых, и других видов обучающих игр**

Расширение кругозора, развитие познавательной деятельности, формирование определенных умений и навыков, компетенций, необходимых в практической деятельности.

### **Обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа)**

Сотрудничество трактуется как идея совместной развивающей деятельности обучающихся.

### **Информационно-коммуникационные технологии**

Изменение и неограниченное обогащение содержания образования, использование интегрированных курсов, доступ в ИНТЕРНЕТ.

## **8. Методические рекомендации для преподавателей для проведения текущего контроля успеваемости/промежуточной аттестации по дисциплине<sup>1</sup>**

Текущий контроль успеваемости в рамках дисциплины проводятся с целью определения степени освоения обучающимися образовательной программы.

Текущий контроль успеваемости обучающийся проводится по каждой теме учебной дисциплины и включает контроль знаний на аудиторных и внеаудиторных занятиях в ходе выполнения самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме сдачи **зачета**.

Зачет сдается согласно расписанию и служит формой проверки учебных достижений обучающихся по всей программе учебной дисциплины и преследуют цель оценить учебные достижения за академический период.

### **Вопросы к зачету:**

1. Концепция эластичности и ее значимость.
2. Эластичность спроса по цене
3. Эластичность спроса по доходу
4. Перекрестная эластичность
5. Эластичность линейной функции спроса.
6. Практические проблемы измерения эластичности спроса по цене
7. Функция спроса с постоянной эластичностью.
8. Формула связи эластичности рыночного спроса с эластичностью спроса на продукцию отдельной фирмы.
9. От эластичности спроса по цене к функции спроса.
10. Случай постоянной эластичности
11. Постоянная эластичность и влияние изменение цены на объем выпуска и выручку.
12. Погрешность линейной аппроксимации при определении влияния цены на объем продаж
13. Базовое уравнение ценообразования для фирмы с рыночной властью: роль эластичности и предельных издержек
14. Определение предельных затрат при заданных параметрах эластичности
15. Определение предельных затрат при заданной цене.
16. Эластичность и максимальный размер скидки
17. Изменяющаяся эластичность и функция спроса
18. Определение степени рыночной власти.
19. Индекс Херфиндаля.
20. Индекс Лернера
21. Базовое уравнение экономики отраслевых рынков.
22. Доля фирмы на рынке. С-4. С-5. Другие подходы к измерению
23. Рыночная эластичность спроса и эластичность спроса для фирмы.

24. Парадигма S-C-P.
25. Определение оптимальных цен, объемов продаж и прибыли для каждой фирмы при нестратегическом поведении фирм на рынке
26. Оптимальное ценообразование фирмы при втором и последующих шагах в условиях неоптимального ценообразования у конкурентов
27. Виды ценовой дискриминации.
28. Сегментирование рынков.
29. Совершенная дискриминация (дискриминация первого рода)
30. Дискриминация второго рода: самоотбор
31. Дискриминация второго рода: тарифные планы.
32. Дискриминация по индикаторам (дискриминация третьего рода).
33. Двухкомпонентный тариф.
34. Дискриминация третьего рода для линейных функций спроса: теория вопроса
35. Практики дискриминации первого рода
36. Практики дискриминации второго рода
37. Практики дискриминации третьего рода
38. Дискриминация по индикаторам и максимизация дохода
39. Дискриминация по индикаторам и максимизация прибыли
40. Понятие двухкомпонентного тарифа
41. Двухкомпонентный тариф и совершенная дискриминация
42. Оптимальный размер абонентской платы
43. Практики установления оптимальной абонентской платы
44. Двухкомпонентный тариф как способ дискриминации более платежеспособных потребителей
45. Сочетание тарифных планов
46. Проблема переключения потребителей с одного тарифного плана на другой и способы ее устранения

## **9. Методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплине, в том числе для самостоятельной работы обучающихся**

### **1. Работа над понятиями**

1. Знать термин.
2. Выделить главное в понятии.
3. Выучить определение.
4. Уметь использовать понятие в различных формах ответа.

### **2. Запись лекции**

1. Настроиться на запись лекции (состояние внутренней готовности, установка).
2. Соблюдать единый орфографический режим:
  - а) записать дату, тему, план, рекомендованную литературу;
  - б) вести запись с полями;
  - в) выделять главное, существенное (подчеркивая, абзацы, цвет, пометки на полях и т.д.).
3. Запись вести сжато, но без искажения содержания.
4. Выделять основные понятия, определения, схемы, факты, сведения, статистические данные.

### **3. Работа с источником информации:**

1. Познакомиться в целом с содержанием источника информации:
  - а) чтение аннотации источника;
  - б) чтение вступительной статьи;
  - в) просматривание оглавления;
  - г) чтение источника с выделением основных проблем и выводов;
  - д) работа со словарем с целью выяснения значений понятий.
2. Составить план темы:

- а) выделить логически законченные части;
- б) выделить в них главное, существенное;
- в) сформулировать вопросы или пункты плана;
- г) ставить вопросы по прочитанному.

#### 4. Конспектирование:

1. Определить цель конспектирования.
2. Составить план.
3. Законспектировать источник:
  - а) указать автора статьи, ее название, место и год написания, страницы;
  - б) составить конспект по следующим формам (по указанию преподавателя или выбору студента): 1. Цитатный план. 2. Тезисный план.

### 10. Перечень информационных технологий

<b>При осуществлении образовательного процесса студентами и профессорско-преподавательским составом используются следующее:</b>	
<b>Оборудование:</b>	<b>Проектор;</b> <b>Интерактивная доска;</b> <b>Ноутбук;</b> <b>Экран на треноге;</b> <b>ПК;</b> <b>Колонки.</b>
<b>Программное обеспечение и информационно справочные системы:</b>	ЭБС Znanium; Консультант плюс; WindowsXPProfessionalSP3; Windows 7; MicrosoftOffice 2007; MicrosoftOffice 2010; АнтивирусDoctorWeb; Gimp 2; CorelDrawGraphicsSuiteX4; 1С Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях

### 11. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

#### а) основная литература

1. Слепов В.А. Ценообразование: Учебное пособие / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова; Под ред. В.А. Слепова; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017. - 144 с. Доступ ЭБС Znanium.com
2. Магомедов М.Д. Ценообразование: Учебник / Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И., - 3-е изд., перераб. - М.: Дашков и К, 2017. - 248 с. Доступ ЭБС Znanium.com
3. Карпов С.В. Управление ценами: Учебник / Карпов С.В., Русин В.Н., Рожков И.В. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 236 с. - (Прикладной бакалавриат) Доступ ЭБС Znanium.com

#### б) дополнительная литература

*По теме 1. Эластичность.*

**Вэриан Хэл Р.** Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход.: Учебник для ВУЗов/ пер. с англ. под ред. Н.Л. Фроловой. - М.: ЮНИТИ, 1997. Глава 15// <http://freakonomics.ru/text/Glava15>

**Пиндайк Р., Рубинфельд Д.** Микроэкономика: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 808с Глава 2

*По теме 2. Базовое уравнение монопольного ценообразования*

**Кабраль Луис М.Б.** Организация отраслевых рынков. Вводный курс. Пер. с англ. А.Д. Шведа. – Мн.: Новое знание. 2003. 356 с. Глава 5.

**Вэриан Хэл Р.** Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход.: Учебник для ВУЗов/ пер. с англ. под ред. Н.Л. Фроловой. - М.: ЮНИТИ, 1997. Глава 23// <http://freakonomics.ru/text/Glava23>

**Пиндайк Р., Рубинфельд Д.** Микроэкономика: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 808с Глава 10

*По теме 3. Индекс Херфиндаля. Индекс Лернера. Парадигма S-C-P*

**Кабраль Луис М.Б.** Организация отраслевых рынков. Вводный курс. Пер. с англ. А.Д. Шведа. – Мн.: Новое знание. 2003. 356 с. Глава 9.

*По теме 4. Ценовая дискриминация. Сегментирование рынков.*

**Кабраль Луис М.Б.** Организация отраслевых рынков. Вводный курс. Пер. с англ. А.Д. Шведа. – Мн.: Новое знание. 2003. 356 с. Глава 10.

**Вэриан Хэл Р.** Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход.: Учебник для ВУЗов/ пер. с англ. под ред. Н.Л. Фроловой. - М.: ЮНИТИ, 1997. Глава 24. <http://freakonomics.ru/text/Glava24>

**Пиндайк Р., Рубинфельд Д.** Микроэкономика: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 808с Глава 11

#### **в) Интернет-ресурсы:**

1. ЭБС <http://znanium.com>
2. E-learning курс "Микроэкономика для бизнес-администрирования: <http://www.intuit.ru/studies/courses/3516/758/info>
3. E-learning курс "Микроэкономика для государственного администрирования: <http://www.intuit.ru/studies/courses/3495/737/info>
4. E-learning курс "Макроэкономика": <http://www.intuit.ru/studies/courses/3503/745/info>
5. E-learning курс "История экономических учений": <http://www.intuit.ru/studies/courses/3550/792/info>
6. Понятие эластичности: <http://50.economicus.ru/index.php?ch=1&le=7&r=1&z=1>
7. Измерение эластичности: <http://50.economicus.ru/index.php?ch=1&le=7&r=2&z=1>
8. Индекс Херфиндаля: <http://50.economicus.ru/index.php?ch=3&le=30&r=1&z=1>
9. Индекс Лернера: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%9B%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B0>
10. Индекс Лернера: <http://io.economicus.ru/index.php?file=1-3>
11. Понятие ценовой дискриминации: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%D0%B4%D0%B8%D1%81%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F>
12. Ценовая дискриминация: <http://50.economicus.ru/index.php?ch=1&le=7&r=3&z=1>

13. ТЭГ «Цены» в блоге «Курск и его окрестности»: <http://klikunov-nd.livejournal.com/tag/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D1%8B>

## 12. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	№ аудитории	Перечень оборудования и технических средств обучения
<p>Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа.</p> <p>Кабинеты, оснащенные мультимедийным оборудованием</p>	<p>№001, №002, №215, №309, №406</p>	<p>Средства звуковоспроизведения с мультимедийными комплексами для презентаций, интерактивная доска.</p> <p>Ноутбук, комплект мультимедиа, экран, техническое и программное обеспечение, подключение к Internet, доска фломастерная, флип-чат.</p>
<p>Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа/практических занятий.</p> <p>Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций.</p> <p>Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации.</p>	<p>№206, №202, №200, №107, №110, №207</p>	<p>Учебные рабочие места</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Компьютер Cel 3 ГГц, 512Мб, 120Гб, FDD,</li> <li>• Компьютер Intel Pentium Dual CPU 1,8 ГГц, 2048 Мб</li> <li>• Компьютер Intel Core i3 CPU 3,4 ГГц, 4 Гб</li> <li>• Компьютер Intel Core i5 CPU 3,2 ГГц, 4 Гб</li> <li>• Лицензионное программное обеспечение - Windows XP Professional SP3, Windows 7</li> <li>• Microsoft Office 2007, 2010</li> <li>• 1С Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях</li> <li>• Антивирус Doctor Web</li> <li>• Консультант Плюс</li> <li>• Corel Draw Graphics Suite X4</li> <li>• Adobe Connect 9 (вебинар)</li> </ul>
<p>Помещение для самостоятельной работы</p>	<p>№102</p>	<p>столы компьютерные 13 шт., столы с дополнительным расширением для инвалидов и лиц с ОВЗ 2 шт., стулья 6 шт., компьютеры benq 17" lcd/cel 3мгц /512 mb/80 gb 9 шт. доска фломастерная 2-х сторонняя передвижная 1 шт., сплит-система LG 1 шт., жалюзи (пластик) 4 шт., кресло 9 шт., огнетушитель 1 шт.</p>
<p>Библиотека</p>	<p>№004</p>	<p>Каталожная система библиотеки – для обучения студентов умению пользоваться системой поиска литературы</p>
<p>Читальный зал библиотеки</p>	<p>№003</p>	<p>Рабочие места с ПК – для обучения работе с индексирующими поисковыми системами в Internet</p>

<b>Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий</b>	<b>№ аудитории</b>	<b>Перечень оборудования и технических средств обучения</b>
Аудитория для хранения учебного оборудования	№111	