

	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Башкирский государственный аграрный университет»	Приложение к ОПОП ВО
		Рабочая программа дисциплины

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.04.02 ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Профиль подготовки
Экономика предприятий и организаций

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Уфа 2025

Составитель:
к.э.н., доцент



О.Н. Фролова

Программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. (рег. номер 954)

Рабочая программа обсуждена и одобрена на заседании кафедры экономики и менеджмента 27 марта 2025 г. (протокол № 6).



Зав. кафедрой
канд. экон. наук, доцент

А.А. Аскарова

Рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии экономического факультета 27 марта 2025 г. (протокол № 6).

Председатель методической комиссии
экономического факультета,
канд. экон. наук, доцент



О.Н. Фролова

Согласовано:

Руководитель ОПОП ВО



Р.Р. Галиев

1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения ОПОП ВО бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине (модулю):

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикаторов достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения</i>
ПК-8 Способен разработать мероприятия по организации эффективного сбыта сельскохозяйственной продукции	ПК-8.3 Вносит предложения по корректировке цен на сельхозпродукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок	<p>Знания:</p> <p>ПК-8.3/Зн1 Видов цен и методов ценообразования на сельскохозяйственную продукцию;</p> <p>ПК-8.3/Зн2 Рынков сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов;</p> <p>ПК-8.3/Зн3 Нормативных и методических материалов по организации сбыта и поставкам сельскохозяйственной продукции;</p> <p>Умения:</p> <p>ПК-8.3/Ум1 Владеть методами разработки товарной, ценовой, коммуникационной, распределительной политики сельскохозяйственной организации;</p> <p>ПК-8.3/Ум2 Вносить предложения по корректировке цен на сельхозпродукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок</p> <p>Навыки:</p> <p>ПК-8.3/Нв1 Разработки и внедрения внутрифирменных стандартов по организации хранению, сбыту, транспортировке сельхозпродукции, инструкций о скидках, сроках и условиях платежей;</p> <p>ПК-8.3/Нв2 Контроля соблюдения правил хранения и подготовки сельхозпродукции к отправке заказчикам (потребителям), выполнения установленных договорами сроков поставок, номенклатуры и качества реализуемой продукции</p>

2 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Ценовая политика» относится к дисциплинам по выбору части, формируемой участниками образовательного процесса блока 1 «Дисциплины (модули)».

Логически и содержательно-методически она связана с такими дисциплинами как «Экономическая теория», «Маркетинг», «Экономика организации (предприятия)».

Успешное освоение дисциплины «Ценовая политика» возможно при условии обладании обучающимися знаниями, умениями и готовностями, приобретенными при освоении вышеуказанных дисциплин.

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся при прохождении практик, подготовке к сдаче и сдаче государственного экзамена, подготовке к защите и защите выпускной квалификационной работы.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре на очном очно-заочном обучении, на 5 курсе в 9 семестре на очно-заочном обучении.

Последующие дисциплины (практики) по связям компетенций:

Б2.В.01(У) Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности, Б2.В.05(Пд) Преддипломная практика, Б3.Б.01 Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена, Б3.Б.02 Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы.

3 Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость (объем) дисциплины (модуля) составляет 4 зачетных единицы (ЗЕ)

3.1 Очное обучение (срок обучения: 4 года)

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам
		8 семестр
Контактная работа, всего	44	44
занятия лекционного типа (лекции) (Л)	20	20
в т.ч. в электронной форме	-	-
занятия семинарского типа:		
практические занятия (ПЗ),	24	24
в т.ч. в электронной форме	-	-
направленные на практическую подготовку	4	4
Самостоятельная работа обучающегося (СРО), всего	64	64
в т.ч. подготовка к практическим занятиям (ПЗ)	30	30
самостоятельное изучение теоретического материала (СИТМ)	14	14
расчетно- графическая работа (РГР)	20	20
Контроль	36	36
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	экзамен	экзамен
Общая трудоемкость дисциплины: часы	144	144
зачетные единицы	4	4

3.2 Очно-заочное обучение (срок обучения: 4 года 6 месяцев)

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам
		9 семестр
Контактная работа, всего	28	28
занятия лекционного типа (лекции) (Л)	12	12
в т.ч. в электронной форме	-	-
занятия семинарского типа:		
практические занятия (ПЗ),	16	16
в т.ч. в электронной форме	-	-
направленные на практическую подготовку	4	4
Самостоятельная работа обучающегося (СРО), всего	80	80
в т.ч. подготовка к практическим занятиям (ПЗ)	30	30
самостоятельное изучение теоретического материала (СИТМ)	30	30
расчетно- графическая работа (РГР)	20	20

Контроль Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	36 экзамен	36 экзамен
Общая трудоемкость дисциплины: часы	144	144
зачетные единицы	4	4

4 Содержание дисциплины

4.1 Разделы дисциплины и виды занятий для очного и очно-заочного обучения

№ п/п	Наименование модуля (раздела) дисциплины	Очное обучение			Очно-заочное обучение		
		Л	ПЗ/ ПРП	СРО	Л	ПЗ/ ПРП	СРО
1	Ценообразование и стратегическое управление фирмой	2	2	14	1	2	24
2	Пути совершенствования затратного метода ценообразования	2	6/4	8	2	2/2	10
3	Скидки за особые условия продаж как инструмент ценовой политики	2	2	4	1	2/2	4
4	Количественный анализ ценовых решений	2	4	6	2	4	8
5	Ценность товара для потребителя	2	-	-	-	-	-
6	Формирование цены с учетом конкуренции	2	-	-	-	-	-
7	Основы формирования ценовой стратегии	2	2	4	2	2	4
8	Взаимосвязь ценообразования с другими элементами маркетинговой политики фирмы.	2	-	-	-	-	-
9	Принципы и методы исследования чувствительности покупателей к уровням цен	2	2	4	2	2	4
10	Особенности ценообразования на различных рынках	2	6	24	2	2	26
	ИТОГО:	20	24/4	64	12	16/4	80

4.2 Содержание разделов дисциплины

1 раздел Расчет и исследования цены

1. *Ценообразование и стратегическое управление фирмой.*

Экономические основы эффективного управления ценообразованием в фирме. Концепция спроса и практика бизнеса. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.

Основные подходы к управлению ценообразованием в фирме. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы. Затратное ценообразование и порождаемые им проблемы. Ценностный подход в ценообразовании и ошибки в его использовании.

2. *Пути совершенствования затратного метода ценообразования.*

Затратное ценообразование: экономические основы. Экономическая логика затратного ценообразования. Модель затратного ценообразования.

Обоснованный расчет издержек и рентабельности для затратного ценообразования. Классификация издержек для целей ценообразования. Альтернативные и предотвратимые издержки и их роль в обосновании цены. Обоснование минимального норматива рентабельности к издержкам. Затратное ценообразование на основе кривой обучения.

3. Скидки за особые условия продаж как инструмент ценовой политики. Система скидок с цен как инструмент стимулирования продаж. Скидки за большой объем покупок. Скидки за всесезонную закупку. Скидки за ускорение оплаты. Скидки для поощрения

продаж нового товара. Скидки при комплексной закупке товаров. Скидка за отказ от товаров - конкурентов. Скидки для верных или постоянных покупателей. Контроль за скидками как способ предотвращения потерь прибыли.

4. *Количественный анализ ценовых решений.*

Анализ экономической приемлемости изменений цен: простейшие приемы. Изменение логики анализа финансовой отчетности для нужд ценообразования. Определение относительного выигрыша в результате управления ценами. Финансовый анализ и маркетинговый план: проблемы согласования. Анализ условий безубыточности при изменениях цен. Анализ условий безубыточности изменений цен при непостоянстве затрат.

Комплексный анализ условий безубыточности ценовых решений. Анализ условий безубыточности при пассивном ценообразовании. Анализ краткосрочных финансовых последствий изменений цен. Графические методы анализа условий достижения. Графический анализ многовариантной ценовой и производственной политики фирмы. Проблемы повышения точности расчетов безубыточности.

5. *Ценность товара для потребителя.*

Ценность товара как фактор формирования его цены. Ценность товара: что это такое и от чего она зависит. Процедура определения экономической ценности товара.

Факторы определения чувствительности покупателей к уровням цен. Чувствительность покупателей к уровням цен и необходимость ее изучения. Эффект представлений о наличии заменяющих товаров. Эффект уникальности. Эффект затрат на переключение. Эффект затрудненности сравнений. Эффект оценки качества через цену. Эффект дороговизны товара. Эффект значимости конечного результата. Эффект возможного разделения затрат на покупку. Эффект воспринимаемой «справедливости» цены. Эффект пригодности товара для резервирования.

6. *Формирование цены с учетом конкуренции.* Влияние конкуренции на процесс обоснования цен. Ценовая стратегия фирмы как элемент ее маркетингового плана. Разработка ценовой политики в соответствии с выбранной стратегией ценообразования. Проблемы эффективного использования информационных потоков для реализации ценовой стратегии. Ценовые факторы выбора конкурентной стратегии.

2 раздел Формирование ценовой стратегии

7. *Основы формирования ценовой стратегии.* Этапы разработки ценовой стратегии. Выбор типа ценовой стратегии. Стратегия премиального ценообразования. Стратегия ценового прорыва. Нейтральная стратегия ценообразования.

8. *Взаимосвязь ценообразования с другими элементами маркетинговой политики фирмы.* Координация ценообразования и ассортиментной политики фирмы. Ценообразование стимулирование продаж. Ценообразование и организация продаж товаров.

9. *Принципы и методы исследования чувствительности покупателей к уровням цен.*

Классификация методов количественной оценки ценовой чувствительности покупателей. Методы, основанные на анализе фактических данных о покупках. Методы, основанные на анализе данных о покупках в условиях контролируемого эксперимента. Изучение предпочтений и намерений покупателей в условиях неконтролируемого опроса. Исследования предпочтений и намерений покупателей в контролируемых экспериментатором условиях.

10. *Особенности ценообразования на различных рынках.* Особенности ценообразования на рынке сельскохозяйственной продукции. Особенности ценообразования рынка ценообразования продукции производственно- технического назначения. Тарифы в энергетике. Формирование цен на потребительские товары. Ценообразование на потребительские услуги.

5 Тематика контактной работы
5.1 Занятия лекционного типа (лекции)

№ п/п	№ модуля (раздела)	Наименование лекционных занятий	Объем, часы	
			Очное обучение	Очно-заочное обучение
1 раздел Расчет и исследования цены				
1	1	Ценообразование и стратегическое управление фирмой	2	1
2		Пути совершенствования затратного метода ценообразования	2	2
3		Скидки за особые условия продаж как инструмент ценовой политики	2	1
4		Количественный анализ ценовых решений	2	2
5		Ценность товара для потребителя	2	-
6		Формирование цены с учетом конкуренции	2	-
2 раздел Формирование ценовой стратегии				
7	2	Основы формирования ценовой стратегии	2	2
8		Взаимосвязь ценообразования с другими элементами маркетинговой политики фирмы.	2	-
9		Принципы и методы исследования чувствительности покупателей к уровням цен	2	2
10		Особенности ценообразования на различных рынках	2	2
ИТОГО:			20	12

5.2 Занятия семинарского типа (практические занятия)

№ п/п	№ модуля (раздела)	Наименование практических занятий	Объем, часы	
			Очное обучение	Очно- заочное обучение
1 раздел Расчет и исследования цены				
1	1	Оценка и анализ эластичности спроса	2	2
2		Структура цен	2	-
3		Методы расчета цен (ПРП)	4/4	2
4		Оперативная ценовая политика (ПРП)	2	2/2
5		Анализ безубыточности решений в ценообразовании	2	2
6		Статистика цен	2	2
2 раздел Формирование ценовой стратегии				
7	2	Ценовая политика и стратегия предприятия	2	2
8		Методы тестирования цены	2	2
9		Отраслевые особенности ценообразования	6	2
ИТОГО:			24/4	16/4

5.3 Занятия семинарского типа (лабораторные занятия) не предусмотрены

6 Самостоятельная работа обучающихся

6.1 Очное обучение

№ п/п	№ модуля (раздела)	Виды самостоятельной работы	Название (содержание) работы	Объем, часы
1	2	3	4	5
1	1	Самостоятельное изучение теоретического материала	Изучение нормативно-правовых основ ценообразования	7
2	2		Изучение отраслевых особенностей ценообразования	7
3	1	Подготовка к практическим занятиям	Решение задач по теме «Оценка и анализ эластичности спроса»	4
4	1		Решение задач по теме «Структура цен»	4
5	1		Решение задач по теме «Методы расчета цен»	4
6	1		Решение задач по теме «Оперативная ценовая политика»	4
7	1		Решение задач по теме «Анализ безубыточности решений в ценообразовании»	2
8	1		Решение задач по теме «Статистика цен»	4
9	2		Решение задач по теме «Ценовая политика и стратегия предприятия»	4
10	2		Решение задач по теме «Методы тестирования цены»	4
11			Решение задач по теме «Отраслевые особенности ценообразования»	4
12	1,2	Выполнение расчетно-графической работы	Расчетно-графическая работа выполняется по вариантно.	20
Всего:				64

6.2 Очно-заочное обучение

№ п/п	№ модуля (раздела)	Виды самостоятельной работы	Название (содержание) работы	Объем, часы
1	2	3	4	5
1	1	Самостоятельное изучение теоретического материала	Изучение нормативно-правовых основ ценообразования	15
2	2		Изучение отраслевых особенностей ценообразования	15
3	1	Подготовка к практическим занятиям	Решение задач по теме «Оценка и анализ эластичности спроса»	4
4	1		Решение задач по теме «Структура цен»	4
5	1		Решение задач по теме «Методы расчета цен»	6
6	1		Решение задач по теме «Оперативная ценовая политика»	4
7	1		Решение задач по теме «Анализ безубыточности решений в ценообразовании»	4
8	1		Решение задач по теме «Статистика цен»	4
9	2		Решение задач по теме «Ценовая политика и стратегия предприятия»	4

10	2		Решение задач по теме «Методы тестирования цены»	4
11			Решение задач по теме «Отраслевые особенности ценообразования»	6
12	1,2	Выполнение расчетно-графической работы	Расчетно-графическая работа выполняется по вариантно.	20
Всего:				80

7. Образовательные технологии

Реализация у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств предусмотрено широкое использование в учебном процессе проведение занятий в виде деловых и ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций, имитационных моделей и групповых дискуссий.

№ п/п	№ модуля (раздела)	Наименование темы	Вид учебного занятия	Активные и интерактивные формы обучения
	1	Формирование цены с учетом конкуренции	Лекционное занятие	Лекция с запланированными ошибками
	1	Оперативная ценовая политика	Практическое занятие	Работа в малых группах
	2	Методы тестирования цены	Практическое занятие	Работа в малых группах
1	2	Отраслевые особенности ценообразования	Практическое занятие	Работа в малых группах
2	2	Особенности ценообразования на различных рынках	Лекционное занятие	Лекция -конференция

8 Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающегося по дисциплине

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций) представлены в **Приложение 1 к рабочей программе дисциплины «Фонд оценочных средств по учебной дисциплине».**

9 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Ценообразование : учебник / под ред. проф. В. А. Слепова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2024. — 304 с. — (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2086781>
2. Фридман, А. М. Ценообразование : учебник / А. М. Фридман. - Москва : РИОР, 2022. - 151 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-369-02132-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2034513>

б) дополнительная литература:

1. Бакиева, А. М. Практикум по маркетингу [Электронный ресурс]: учебное пособие / А. М. Бакиева. - [3-е изд., перераб. и доп.]. - Уфа: Изд-во БГАУ, 2013. - 198 с. – Режим доступа: <http://biblio.bsau.ru/metodic/18985.pdf>
2. Князева, И. Г. Ценообразование : практикум для бакалавриата / И. Г. Князева, Д. О. Анофриков. - Омск : Издательство Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, 2024. - 43 с. - ISBN 978-5-7779-2706-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2192866>

10. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных:

1. <http://econom.nsc.ru/jep> – Виртуальная экономическая библиотека
2. <http://biblio.bsau.ru> – Электронная библиотека БГАУ
3. <http://znanium.com> – Электронно-библиотечная система
4. <http://elibrary.ru> – Электронно-библиотечная система elibrary

Ресурсы «Интернет»

1. <https://edu.bsau.ru/> – Система управления обучением Башкирского ГАУ;
2. <http://window.edu.ru/> – «Единое окно»: доступ к образовательным ресурсам;
3. <http://gks.ru/> – Федеральная служба государственной статистики РФ
4. <http://bashstat.ru/> – Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан
5. <http://economy.gov.ru/> – Министерство экономического развития РФ
6. <http://minfin.ru/> – Министерство финансов РФ
7. <http://minregion.ru/> – Министерство регионального развития РФ
8. <http://csr.ru/> – Официальный сайт Центра стратегических разработок
9. <http://beafnd.org/> – Официальный сайт Бюро экономического анализа

Перечень информационно-справочных систем:

1. <http://biblio.bsau.ru/> – Электронная библиотека Башкирского ГАУ;
2. <http://consultant.ru/> – Справочная правовая система Консультант Плюс
3. <http://garant.ru/> – Информационно-правовое обеспечение «Система ГАРАНТ».
4. <http://cir.ru/> – Университетская информационная система «РОССИЯ»

11 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Вид учебных работ	Организация деятельности обучающегося
Занятия лекционного типа (лекция)	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям: цена, тариф, калькуляционная единица, затратный метод ценообразования, ценность продукта, скидки с цены, исследование цены, тестирование цены и др.
Занятия семинарского типа (практические)	Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным

занятия)	вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом. Решение расчетно-графических заданий, решение задач по соответствующим темам и др.
Подготовка к экзамену	При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.
Расчетно-графическая работа	Изучение учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала, формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной задачи, проведение практических исследований по данной теме.
Самостоятельная работа	Подготовка к занятиям лекционного и семинарского типа. Самостоятельное изучение теоретического материала, основной и дополнительной литературы, включая справочные издания и т.д. по разделам дисциплины

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование методических указаний, тестов по дисциплине	Назначение (виды занятий, № тем)
1	Методические указания к практическим занятиям по дисциплине Б1.В.ДВ.04.02 Ценовая политика: направление подготовки 38.03.01 Экономика : профиль Экономика предприятий и организаций : квалификация выпускника Бакалавр : форма обучения очная, очно-заочная / Башкирский ГАУ, Каф. экономики и менеджмента ; сост. О.Н. Фролова О.Н. – Уфа : БГАУ, 2025. – 70 с.	Практические занятия по темам 1-12

12 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№ п/п	Наименование методических указаний, тестов по дисциплине	Назначение (виды занятий, № тем и т.д.)
1	Методические указания к самостоятельной работе по дисциплине Б1.В.ДВ.04.02 Ценовая политика: направление подготовки 38.03.01 Экономика : профиль Экономика предприятий и организаций : квалификация выпускника Бакалавр : форма обучения очная, очно-заочная / Башкирский ГАУ, Каф. экономики и менеджмента ; сост. О.Н. Фролова О.Н. – Уфа : БГАУ, 2025. – 70 с.	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельное изучение теоретического материала
2	Методические указания по выполнению расчетно- графической работы по дисциплине Б1.В.ДВ.04.02 Ценовая политика: направление подготовки 38.03.01 Экономика : профиль Экономика предприятий и организаций : квалификация выпускника Бакалавр : форма обучения очная, очно-заочная / Башкирский ГАУ, Каф. экономики и менеджмента ; сост. О.Н. Фролова О.Н. – Уфа : БГАУ, 2025. – 20 с.	Выполнение РГР

13 Программное обеспечение, используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Внеаудиторное контактное взаимодействие с обучающимися по самостоятельному изучению теоретического материала, выполнению контролируемых и /или неконтролируемых

Издание 1

видов СРО осуществляется в системе управления обучением электронной информационной образовательной среды университета <https://edu.bsau.ru>.

Перечень программного обеспечения:

1. Microsoft Office
2. Project Expert 7 Tutorial
3. СПС Гарант
4. СПС Консультант+

14 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Помещение для самостоятельной работы обучающихся должны быть оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета

Материально-техническое обеспечение дисциплины

№ п/п	Наименование	Назначение (виды занятий)
1	Аудитория для занятий лекционного типа	Лекции
2	Аудитория для занятий семинарского типа	Семинары, практические занятия
3	Аудитория для групповых и индивидуальных консультаций	Консультации
4	Аудитория для самостоятельной работы обучающегося	Самостоятельная работа обучающихся

Перечень лабораторного оборудования

№ п/п	Наименование	Кол-во, шт.
1	Персональные компьютеры с выходом в интернет	13

15 Особенности организации обучения по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Организация обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее ОВЗ) осуществляется на основе адаптированной образовательной программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

Образование инвалидов и лиц с ОВЗ может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или индивидуально.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Категория обучающихся	Формы предоставления материалов
С нарушением слуха	- в печатной форме; - в форме электронного документа.
С нарушением зрения	- в печатной форме увеличенным шрифтом; - в форме электронного документа; - в форме аудиофайла.
С нарушением опорно-двигательного аппарата	- в печатной форме увеличенным шрифтом; - в форме электронного документа; - в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ предусмотрены следующие оценочные средства:

Категория обучающихся	Виды оценочных средств	Формы контроля и оценки результатов обучения
С нарушением слуха	Тест	преимущественно письменная проверка
С нарушением зрения	Собеседование	преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	решение дистанционных тестов, контрольные вопросы	организация контроля с помощью LMS Башкирского ГАУ, письменная проверка

Обучающимся инвалидам и лицам с ОВЗ увеличивается время на подготовку ответов к зачёту, допускается готовить ответы с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Эти средства предоставляются ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ или могут использоваться собственные технические средства обучающихся.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Так для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ по дисциплине (модулю) обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1. Инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, устно с использованием услуг сурдопереводчика).

2. Доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, задания зачитываются ассистентом, задания предоставляются с использованием сурдоперевода).

3. Доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, с использованием услуг ассистента, устно).

При необходимости для инвалидов и обучающихся с ОВЗ процедура оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) может проводиться в несколько этапов. Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ОВЗ предоставляются основная и дополнительная учебная литература в виде электронного документа в фонде библиотеки и / или в электронно-библиотечных системах. А также предоставляются бесплатно специальные

Издание 1

учебники и учебные пособия, иная учебная литература и специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

В зависимости от нозологии для пользователей с ОВЗ организован доступ к электронным информационным и образовательным ресурсам библиотеки университета из любой точки с доступом к «Интернет». Заключен договор о сотрудничестве с Башкирской республиканской специальной библиотекой для слепых. Предоставляется возможность аудио прослушивания и сохранения файла электронных изданий ЭБС «Консультант студента. Электронная библиотека технического вуза» (полные тексты изданий доступны пользователям ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ, после самостоятельной регистрации в Электронной библиотечной системе Университета). Предоставляется возможность пользоваться бесплатным мобильным приложением для операционных систем IOS и Android ЭБС издательства «Лань», с синтезатором речи (возможность использования книг в учебном процессе для незрячих и слабовидящих обучающихся).

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ОВЗ большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ОВЗ.

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ОВЗ осуществляется с использованием специальных средств обучения. Оборудовано специализированное помещение, в котором установлен мультимедийный проектор и организовано два рабочих места с доступом к электронной информационной образовательной среде и сети Интернет. Данное помещение оснащено: индукционной петлей ИС-50Л (усиление звука для слабослышащих обучающихся); персональными компьютерами, с программой экранного доступа («Jaws for Windows 16.0 Pro»), брайлевским дисплеем (тактильный дисплей Брайля PAC Mate 20) для студентов с нарушением зрения; специальными партами для обучающихся с нарушением опорно-двигательного аппарата; мобильным видеоувеличителем; портативной информационной индукционной системой «Исток А2» для слабослышащих обучающихся.

**Фонд оценочных средств
для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

1 ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОПОП ВО

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикаторов достижения компетенции	Этап формирования
ПК-8 Способен разработать мероприятия по организации эффективного сбыта сельскохозяйственной продукции	ПК-8.3 Вносит предложения по корректировке цен на сельхозпродукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок	8,9

2 ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

2.1 Показатели и критерии оценивания компетенций

Компетенция ПК-8 Способен разработать мероприятия по организации эффективного сбыта сельскохозяйственной продукции

ИДК ПК-8.3 Вносит предложения по корректировке цен на сельхозпродукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок

Компетенция ПК-8 Способен разработать мероприятия по организации эффективного сбыта сельскохозяйственной продукции

ИДК ПК-8.3 Вносит предложения по корректировке цен на сельхозпродукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок

Планируемые результаты (показатели оценивания)		Критерии оценивания			
		Ниже порогового уровня (неудовл.)	Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
		Не зачтено	Зачтено		
Знания	ПК-8.3/Зн1 Видов цен и методов ценообразования на сельскохозяйственную продукцию; ПК-8.3/Зн2 Рынков сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов; ПК-8.3/Зн3 Нормативных и методических материалов по организации сбыта и поставкам сельскохозяйственной продукции	Отсутствие или фрагментарное знание видов цен и методов ценообразования на сельскохозяйственную продукцию; рынков сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов; нормативных и методических материалов по организации сбыта и поставкам сельскохозяйственной продукции	Неполное знание видов цен и методов ценообразования на сельскохозяйственную продукцию; рынков сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов; нормативных и методических материалов по организации сбыта и поставкам сельскохозяйственной продукции	В целом сформировавшееся знание видов цен и методов ценообразования на сельскохозяйственную продукцию; рынков сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов; нормативных и методических материалов по организации сбыта и поставкам сельскохозяйственной продукции	Сформировавшееся систематическое знание видов цен и методов ценообразования на сельскохозяйственную продукцию; рынков сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов; нормативных и методических материалов по организации сбыта и поставкам сельскохозяйственной продукции

	ственной продукции;				
Умения	ПК-8.3/Ум1 Владеть методами разработки товарной, ценовой, коммуникационной, распределительной политики сельскохозяйственной организации; ПК-8.3/Ум2 Вносить предложения по корректировке цен на сельхозпродукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок	Отсутствие или фрагментарное умение владеть методами разработки товарной, ценовой, коммуникационной, распределительной политики сельскохозяйственной организации; вносить предложения по корректировке цен на сельхозпродукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок	Неполное умение владеть методами разработки товарной, ценовой, коммуникационной, распределительной политики сельскохозяйственной организации; вносить предложения по корректировке цен на сельхозпродукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок	В целом сформировавшееся умение владеть методами разработки товарной, ценовой, коммуникационной, распределительной политики сельскохозяйственной организации; вносить предложения по корректировке цен на сельхозпродукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок	Сформировавшееся систематическое умение владеть методами разработки товарной, ценовой, коммуникационной, распределительной политики сельскохозяйственной организации; вносить предложения по корректировке цен на сельхозпродукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок
Навыки	ПК-8.3/Нв1 Разработки и внедрения внутрифирменных стандартов по организации хранения, сбыту, транспортировке сельхозпродукции, инструкций о скидках, сроках и условиях платежей; ПК-8.3/Нв2 Контроля соблюдения правил хранения и подготовки сельхозпродукции к отправке заказчикам (потребителям), выполнения установленных договорами сроков поставок, номенклатуры и качества реализуемой продукции	Отсутствие или фрагментарное владение навыками разработки и внедрения внутрифирменных стандартов по организации хранения, сбыту, транспортировке сельхозпродукции, инструкций о скидках, сроках и условиях платежей; контроля соблюдения правил хранения и подготовки сельхозпродукции к отправке заказчикам (потребителям), выполнения установленных договорами сроков поставок, номенклатуры и качества реализуемой продукции	Неполные навыки разработки и внедрения внутрифирменных стандартов по организации хранения, сбыту, транспортировке сельхозпродукции, инструкций о скидках, сроках и условиях платежей; контроля соблюдения правил хранения и подготовки сельхозпродукции к отправке заказчикам (потребителям), выполнения установленных договорами сроков поставок, номенклатуры и качества реализуемой продукции	В целом сформировавшиеся навыки разработки и внедрения внутрифирменных стандартов по организации хранения, сбыту, транспортировке сельхозпродукции, инструкций о скидках, сроках и условиях платежей; контроля соблюдения правил хранения и подготовки сельхозпродукции к отправке заказчикам (потребителям), выполнения установленных договорами сроков поставок, номенклатуры и качества реализуемой продукции	Сформировавшиеся систематические навыки разработки и внедрения внутрифирменных стандартов по организации хранения, сбыту, транспортировке сельхозпродукции, инструкций о скидках, сроках и условиях платежей; контроля соблюдения правил хранения и подготовки сельхозпродукции к отправке заказчикам (потребителям), выполнения установленных договорами сроков поставок, номенклатуры и качества реализуемой продукции

2.2 Шкала оценивания компетенций

Виды оценок	Оценки			
Академическая оценка по пятибалльной системе	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	Отлично

2.3 Критерии оценки по пятибалльной системе

Оценка экзаменатора, уровень	Критерии
«отлично», высокий уровень	Обучающийся показал прочные знания основных положений учебной дисциплины, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы из результатов расчетов
«хорошо», повышенный уровень	Обучающийся показал прочные знания основных положений учебной дисциплины, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты расчетов
«удовлетворительно», пороговый уровень	Обучающийся показал знание основных положений учебной дисциплины, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной литературой
«неудовлетворительно», ниже порогового уровня	При ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины

3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины

3.1 Фонд вопросов для проведения итогового контроля (экзамена)

Раскрываемая компетенция: ПК-8 Способен разработать мероприятия по организации эффективного сбыта сельскохозяйственной продукции

1. Концепция спроса и практика бизнеса.
2. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.
3. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы.
4. Затратное ценообразование и порождаемые им проблемы.
5. Ценностный подход в ценообразовании и ошибки в его использовании.
6. Экономическая логика затратного ценообразования.
7. Модель затратного ценообразования.
8. Классификация издержек для целей ценообразования.
9. Альтернативные и предотвратимые издержки и их роль в обосновании цены.
10. Обоснование минимального норматива рентабельности к издержкам.
11. Затратное ценообразование на основе кривой обучения.
12. Система скидок с цен как инструмент стимулирования продаж.
13. Скидки за большой объем покупок.
14. Скидки за всесезонную закупку.
15. Скидки за ускорение оплаты.
16. Скидки для поощрения продаж нового товара.
17. Скидки при комплексной закупке товаров.

18. Скидка за отказ от товаров - конкурентов.
19. Скидки для верных или постоянных покупателей.
20. Контроль за скидками как способ предотвращения потерь прибыли.
21. Изменение логики анализа финансовой отчетности для нужд ценообразования.
22. Определение относительного выигрыша в результате управления ценами.
23. Финансовый анализ и маркетинговый план: проблемы согласования.
24. Анализ условий безубыточности при изменениях цен.
25. Анализ условий безубыточности изменений цен при непостоянстве затрат.
26. Анализ условий безубыточности при пассивном ценообразовании.
27. Анализ краткосрочных финансовых последствий изменений цен.
28. Графические методы анализа условий достижения.
29. Графический анализ многовариантной ценовой и производственной политики фирмы.
30. Проблемы повышения точности расчетов безубыточности.
31. Ценность товара: что это такое и от чего она зависит.
32. Процедура определения экономической ценности товара.
33. Эффект представлений о наличии заменяющих товаров.
34. Эффект уникальности.
35. Эффект затрат на переключение.
36. Эффект затрудненности сравнений
37. Эффект оценки качества через цену.
38. Эффект дороговизны товара.
39. Эффект значимости конечного результата.
40. Эффект возможного разделения затрат на покупку.
41. Эффект воспринимаемой «справедливости» цены.
42. Эффект пригодности товара для резервирования.
43. Влияние конкуренции на процесс обоснования цен.
44. Ценовая стратегия фирмы как элемент ее маркетингового плана.
45. Разработка ценовой политики в соответствии с выбранной стратегией ценообразования.
46. Проблемы эффективного использования информационных потоков для реализации ценовой стратегии.
47. Ценовые факторы выбора конкурентной стратегии.
48. Этапы разработки ценовой стратегии.
49. Выбор типа ценовой стратегии.
50. Стратегия премиального ценообразования.
51. Стратегия ценового прорыва.
52. Нейтральная стратегия ценообразования.
53. Координация ценообразования и ассортиментной политики фирмы.
54. Ценообразование стимулирование продаж.
55. Ценообразование и организация продаж товаров.
56. Классификация методов количественной оценки ценовой чувствительности покупателей.
57. Методы, основанные на анализе фактических данных о покупках.
58. Методы, основанные на анализе данных о покупках в условиях контролируемого эксперимента.
59. Изучение предпочтений и намерений покупателей в условиях неконтролируемого опроса.
60. Исследования предпочтений и намерений покупателей в контролируемых экспериментатором условиях.
61. Особенности ценообразования на рынке сельскохозяйственной продукции.

- 62. Особенности ценообразования рынка ценообразования продукции производственно-технического назначения.
- 63. Формирование цен на потребительские товары.
- 64. Ценообразование на потребительские услуги.

3.2 Тесты по дисциплине для оценки сформированности компетенций

Раскрываемая компетенция: ПК-8 Способен разработать мероприятия по организации эффективного сбыта сельскохозяйственной продукции

1 Повышение цены на 5% при одинаковом уровне начальных цен более выгодно продавцу, у которого доля переменных затрат в цене товара составляет:

- 1) 80%
- 2) 40%
- 3) 50%

Ответ: 1

2 Торговая фирма продает в настоящее время 1000 пакетов фруктового молока (200г) по цене 20 руб./пакет., переменные издержки на 1 пакет составили 15 руб. Менеджер по продажам предлагает снизить цену на 10%. В каком случае следует принять данное предложение?

- 1) Если объем продаж увеличиться до 1667пакетов
- 2) Если объем продаж превысит 1667пакетов
- 3) Если объем продаж будет менее 1667пакетов
- 4) Если объем продаж будет превышать 1000пакетов

Ответ: 2

3 К методам затратного ценообразования относятся:

- 1) метод удельного ценообразования;
- 2) калькулирование по полным затратам
- 3) параметрические методы.
- 4) метод прямых затрат
- 5) метод на основе анализа безубыточности

Ответ: 2

4 Верхняя граница цены определяется ...

- 1) затратами и максимальной прибылью
- 2) спросом
- 3) суммой внешних и внутренних затрат
- 4) суммой постоянных и переменных затрат

Ответ: 2

5 Какие из перечисленных статей не входят в производственную себестоимость:

- 1) зарплата производственных рабочих
- 2) цеховые расходы
- 3) внепроизводственные расходы
- 4) топливо и электроэнергия
- 5) коммерческие расходы

Ответ: 3,5

6 Определите точку безубыточности (шт.), если известно, что годовая сумма постоянных издержек составляет 56000 руб., цена продукции – 300 руб., переменные издержки – 100

руб.:

- 1) 140
- 2) 187
- 3) 280
- 4) 560

Ответ: 3

7 Основной метод установления цен:

- 1) «снятия сливок»
- 2) захват потребительского излишка
- 3) максимум прибыли
- 4) обеспечение безубыточности
- 5) средние затраты плюс прибыль

Ответ: 5

8 В какую сторону цена может отклоняться от стоимости:

- 1) цена всегда выше стоимости
- 2) цена всегда равна стоимости
- 3) цена может быть выше или ниже стоимости
- 4) цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях

Ответ: 3

9 В России стратегия монополистического ценообразования ...

- 1) законом не запрещена
- 2) запрещена законом
- 3) запрещена этикой рынка
- 4) разрешается

Ответ: 2

10 Верхняя граница цены определяется ...

- 1) затратами и максимальной прибылью
- 2) спросом
- 3) суммой внешних и внутренних затрат
- 4) суммой постоянных и переменных затрат

Ответ: 2

11 Виды себестоимости:

- 1) полная
- 2) производственная
- 3) реализационная
- 4) рыночная
- 5) среднеотраслевая
- 6) цеховая

Ответ: 1,2,5,6

12 Виды цен в зависимости от территории действия:

- 1) гибкие
- 2) единые
- 3) зональные
- 4) контрактные
- 5) местные

- 6) рыночные
- 7) справочные

Ответ: 3,5

13 Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции:

- 1) распределительной
- 2) регулирующей
- 3) стимулирующей
- 4) учетно-измерительной

Ответ: 2

14 Государство устанавливает нижний лимит цен для ...

- 1) обеспечения необходимой прибыли организациям
- 2) решения социальных вопросов
- 3) стимулирования инновационной деятельности
- 4) фискальных целей

Ответ: 2

15 Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов:

- 1) зависимость равна 1
- 2) обратно пропорциональная
- 3) прямо пропорциональная
- 4) такой зависимости не прослеживается

Ответ: 4

16 Затратный подход к ценообразованию основан на учёте ...

- 1) всех фактических затрат на производство и сбыт товаров
- 2) зависит от спроса населения на товар
- 3) постоянных затрат на производство товара
- 4) прямых затрат на производство товара

Ответ: 1

17 Когда потолок цен устанавливается ниже равновесной цены, возникает ...

- 1) дефицит
- 2) избыток
- 3) изменение предложения
- 4) изменения объема продаж

Ответ: 1

18 Показатель рентабельности продаж товара прямо пропорционален ...

- 1) величине косвенных налогов
- 2) прибыли от реализации товара
- 3) себестоимости товара
- 4) ценовым надбавкам

Ответ: 2

19 Политика фиксированных цен заключается в продаже товара по ценам ...

- 1) все ответы верны
- 2) ниже себестоимости
- 3) определяемым торговым посредником

4) утверждённым руководством организации

Ответ: 4

20 Полная себестоимость продукции включает ...

1) альтернативные расходы

2) маржинальные расходы

3) производственную себестоимость и расходы на продажу

4) только производственную себестоимость

Ответ: 3

3 Активные и интерактивные формы обучения, используемые при преподавании дисциплины, способствующие реализации у обучающихся навыков командной работы

С целью реализации у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, развития лидерских качеств, предусмотрено использование при преподавании дисциплины проведение занятий в виде решения задач в малых группах, лекции - конференции и проблемной лекции.

При решении задач *в малых группах* обучающиеся распределяются преподавателем на малые группы по 2-4 человека. При этом в каждую такую группу с разным уровнем успеваемости. Группы получают одно и то же задание, но с разными исходными данными. Работа в малых группах дает широкие возможности для само- и взаимоконтроля, позволяет всем обучающимся активно участвовать в процессе обучения, быть активными, сотрудничать совместно друг с другом для достижения положительного результата.

Активность *проблемной лекции* заключается в том, что преподаватель в начале и по ходу изложения учебного материала создает проблемные ситуации и вовлекает слушателей в их анализ. На проблемной лекции слушатель находится в социально активной позиции, особенно когда она идет в форме живого диалога. Он высказывает свою позицию, задает вопросы, находит ответы и представляет их на суд всей аудитории.

Лекция-конференция. Содержание лекции определяется по вопросам обучающихся. Вначале лекции преподаватель просит всех обучающихся письменно в течение 2-3 минут задать ему интересующий каждого из них вопрос по объявленной теме лекции. Далее, преподаватель в течение 3-5 минут систематизирует эти вопросы по их содержанию и начинает читать лекцию. Основными задачами преподавателя является обязательный ответ на любой вопрос и оценка типов вопросов в зависимости от их содержания. Структура лекции может быть двух видов: целое, связанное изложение проблемы; брифинг, то есть на все вопросы, задаваемые слушателями, даются краткие ответы.

4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Контроль результатов обучения обучающимися, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Ценовая политика» осуществляется через проведение входного, текущего, рубежных, выходного контролей и контроля самостоятельной работы.

Процедура проведения экзамена приведена в Положении о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации.