

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Астраханский государственный университет имени В. Н. Татищева»
(Астраханский государственный университет им. В. Н. Татищева)

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОПОП

Е. О. Вострикова

«04» апреля 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой экономической
теории
Е. О. Вострикова

«04» апреля 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«Ценовые стратегии компании»

Составитель(и)

**Вострикова Е. О., доцент, к.э.н., доцент кафедры
экономической теории;**

Согласовано с работодателями:

**Чурсов Д.С., начальник отдела корпоративных
продаж Астраханского филиала АО «СОГАЗ»;
Козлова И.А., заместитель управляющего по
корпоративному блоку ООО «РОО
«Астраханский» Филиал №2351 ВТБ (ПАО)»;
38.03.01 ЭКОНОМИКА**

Направление подготовки /
специальность

Направленность (профиль) /
специализация ОПОП

Квалификация (степень)

Форма обучения

Год приёма

Курс

Экономика и управление

бакалавр

очная, очно-заочная

2024

4 (по очной форме)

4 (по очно-заочной форме) /

Семестр(ы)

7 (по очной форме) /

7 (по очно-заочной форме) /

Астрахань – 2024

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1. Целями освоения дисциплины (модуля) «Ценовые стратегии компании» являются формирование у студентов систематизированных теоретических и практических знаний в области ценовых стратегий фирмы с учетом специфики ее деятельности и структуры рынка, а также необходимых компетенций для профессиональной деятельности в сфере разработки и принятия обоснованных стратегических и тактических ценовых решений.

1.2. Задачи освоения дисциплины (модуля):

- формирование у студентов представлений об основополагающих категориях, о моделях и практике стратегического ценообразования, о содержании основных нормативно-правовых актов, касающиеся государственного регулирования цен;
- выработка у студентов умений анализировать и использовать релевантные источники информации для учета факторов ценообразования, оказывающих влияние на принятие эффективных управленческих решений; самостоятельно разрабатывать стратегические и тактические мероприятия в области ценообразования на основе критериев улучшения показателей хозяйственной деятельности коммерческих организаций;
- выработка у студентов навыков сбора и обработки информации, необходимой для принятия стратегических ценовых решений, навыков расчета отпускной цены на основе выбора метода, адекватного рыночным условиям и поставленным стратегическим и тактическим целям;
- реализация компетентного подхода с помощью формирования у студентов способности использовать знания, умения и опыт деятельности, полученные в области разработки ценовой стратегии, в процессе анализа и использования источников информации
- для проведения экономических расчетов, а также в ходе разработки и выбора на основе критериев социально-экономической эффективности вариантов управленческих решений.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП

2.1. Учебная дисциплина (модуль) «Ценовые стратегии компании» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений и осваивается в 7 семестре.

Программа курса строится на предпосылке, что студенты владеют базовыми положениями экономики, знакомы с основными положениями микроэкономики, теории отраслевых рынков, статистики. Одновременно курс создает предпосылки для более глубокого освоения методов оценки и прогнозирования тенденций развития компаний, а также дальнейшего расширения практического и теоретического арсенала обучающегося и понимания целесообразности применения инструментов ценообразования для оценки поведения экономических агентов.

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины (модуля) необходимы следующие знания, умения, навыки, формируемые предшествующими учебными дисциплинами (модулями):

– *Теория отраслевых рынков, Микроэкономика-2, Статистика*

Знания: теоретические основы функционирования экономики.

Умения: рассчитывать основные экономические показатели.

Навыки: самостоятельная работа с экономической литературой, применение инструментов экономического анализа.

2.3. Последующие учебные дисциплины (модули) и (или) практики, для которых необходимы знания, умения, навыки, формируемые данной учебной дисциплиной (модулем):

– *Управление проектами, Бизнес-аналитика*

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Процесс освоения дисциплины (модуля) направлен на формирование элементов следующей(их) компетенции(ий) в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки / специальности:

в) профессиональной(ых) (ПК).

ПК-2: Способен критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

ПК-5: Способен собирать, анализировать исходные данные, рассчитывать экономические и социально-экономические показатели деятельности экономических агентов, а также обосновывать и представлять результаты расчетов в соответствии с принятыми стандартами и нормативно-правовой базой.

Таблица 1. Декомпозиция результатов обучения

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)		
		Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)
ПК-2	ПК-2.2. Умеет анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организаций различных форм собственности	- типы ценообразования; - виды, состав и структуру цен	- выделять основные ценообразующие факторы; - проводить прогнозные исследования динамики цен.	- методами ценообразования в торговле предприятий и организаций.
ПК-5	ПК-5.1. Знает методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений	Методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений	Рассчитывать показатели деятельности организации и ее подразделений	Навыками применения экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины в соответствии с учебным планом составляет 4 зачетные единицы (144 часа).

Трудоемкость отдельных видов учебной работы студентов очной, очно-заочной и заочной форм обучения приведена в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Трудоемкость отдельных видов учебной работы по формам обучения

Вид учебной и внеучебной работы	для очной формы обучения	для очно-заочной формы обучения
Объем дисциплины в зачетных единицах	4	4
Объем дисциплины в академических часах	144	144
Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего), в том числе (час.):	55,25	37,25
- занятия лекционного типа, в том числе:	18	18
- практическая подготовка (если предусмотрена)	-	-
- занятия семинарского типа (семинары, практические, лабораторные), в том числе:	36	18
- практическая подготовка (если предусмотрена)	2	2
- в ходе подготовки и защиты курсовой работы	-	-
- консультация (предэкзаменационная)	1	1
- промежуточная аттестация по дисциплине	0,25	0,25
Самостоятельная работа обучающихся (час.)	88,75	106,75
Форма промежуточной аттестации обучающегося (зачет/экзамен), семестр (ы)	экзамен – 7 семестр	экзамен – 7 семестр

Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий и самостоятельной работы, для каждой формы обучения представлено в таблице 2.2.

Таблица 2.2. Структура и содержание дисциплины (модуля)

для очной формы обучения										
Раздел, тема дисциплины (модуля)	Контактная работа, час.							СР, час.	Итого часов	Форма текущего контроля успеваемо- сти, форма промежуточ- ной аттестации [по семестрам]
	Л		ПЗ		ЛР		КР / КП			
	Л	в т.ч. ПП	ПЗ	в т.ч. ПП	ЛР	в т.ч. ПП				
Семестр 7.										
Тема 1. Цена как экономическая категория	6		12					29, 25		Опрос по теме, дискуссия, тест
Тема 2. Ценовая политика и стратегия фирмы	6		12					29, 5		Опрос по теме, дискуссия
Тема 3. Отраслевые особенности и тенденции в ценообразовании	6		12	2				30		Опрос по теме, дискуссия, тест
Консультации	1									
Контроль промежуточной аттестации	0,25									Экзамен

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Контактная работа, час.							СР, час.	Итого часов	Форма текущего контроля успеваемост и, форма промежуточ ной аттестации [по семестрам]
	Л		ПЗ		ЛР		КР / КП			
	Л	в т.ч. ПП	ПЗ	в т.ч. ПП	ЛР	в т.ч. ПП				
ИТОГО за семестр:	18		36	2				88, 75	144	
Итого за весь период	18		36	2				88, 75	144	

для очно-заочной формы обучения

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Контактная работа, час.							СР, час.	Итого часов	Форма текущего контроля успеваемо ст и, форма промежуточ ной аттестации [по семестрам]
	Л		ПЗ		ЛР		КР / КП			
	Л	В т.ч. ПП	ПЗ	В т.ч. ПП	ЛР	В т.ч. ПП				
Семестр 7.										
Тема 1. Цена как экономическая категория	6		6					35, 25		Дискуссия, контрольная работа
Тема 2. Ценовая политика и стратегия фирмы	6		6					35, 5		Опрос по теме, дискуссия
Тема 3. Отраслевые особенности и тенденции в ценообразовании	6		6	2				36		Опрос по теме, дискуссия, контрольная работа
Консультации	1									
Контроль промежуточной аттестации	0,25									Экзамен
ИТОГО за семестр:	18		18	2				106 ,75	144	
Итого за весь период	18		18	2				106 ,75	144	

Таблица 3. Матрица соотнесения разделов, тем учебной дисциплины (модуля) и формируемых компетенций

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Кол-во часов	Код компетенции		Общее количество компетенций
		ПК-2	ПК-5	
Тема 1. Цена как экономическая категория	48	+	+	2

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Кол-во часов	Код компетенции		Общее количество компетенций
		ПК-2	ПК-5	
Тема 2. Ценовая политика и стратегия фирмы	48	+	+	2
Тема 3. Отраслевые особенности и тенденции в ценообразовании	48	+	+	2
Итого	144			

Краткое содержание каждой темы дисциплины (модуля)

Тема 1. Цена как экономическая категория

Методологические и институциональные основы стратегического ценообразования. Методологические основы формирования ценовой стратегии. Состав и функции цены. Теория трудовой стоимости. Теория факторов производства. Теория предельной полезности. Теория спроса и предложения. Эволюция теории цены. Система цен в экономике, принципы дифференциации цен. Функции цены. Состав и структура цены. Роль и необходимость государственного регулирования рыночных цен. Методы государственного регулирования цен. Инфляция: понятие, измерение, негативные социально-экономические последствия. Законодательные условия ценообразования и государственное регулирование цен. Государственное регулирование цен в зарубежных странах.

Тема 2. Ценовая политика и стратегия фирмы

Факторы формирования стратегии ценообразования и принятия тактических ценовых решений. Учет рыночных факторов и затрат при разработке ценовой стратегии. Финансовый анализ в процессе принятия стратегических ценовых решений. Цели ценовой политики и принципы ценообразования. Политика цен жизненного цикла товара. Политика цен на новые изделия. Тактические аспекты ценовой политики. Скидки как инструмент ценовой политики фирмы. Этапы разработки ценовой стратегии. Выбор типа ценовой стратегии. Стратегия премиального ценообразования. Стратегия ценового прорыва. Стратегия нейтрального ценообразования. Затратное ценообразование. Ценообразование с учетом ценности товара. Ценообразование с учетом конкуренции. Метод определения цен на основе равновесия между издержками производства и состоянием рынка. Эконометрические методы определения цен. Трансфертные цены и методы их определения.

Тема 3. Отраслевые особенности и тенденции в ценообразовании

Выбор метода ценообразования и условия установления окончательной цены. Стратегические и тактические ценовые решения в условиях внешнеэкономической деятельности фирмы. Принятие решений предприятием с учетом предстоящих изменений затрат, цен и безубыточности производства. Целесообразность снижения и повышения цен. Реакция фирмы на изменение цен конкурентами. Специфические особенности услуги. Виды цен на услуги. Формирование цен в сфере услуг. Понятие мировой цены и особенности ее формирования на различные товары. Виды цен мировой торговли. Понятие контрактной цены и способ ее фиксации. Расчет цен на экспортируемую и импортируемую продукцию. Ассортиментная

политика фирмы и ценообразование. Пакетное ценообразование. Аренда вместо покупки. Единый тариф. Ценообразование с учетом фактора времени. Предоплата. Ценообразование и электронная торговля.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРЕПОДАВАНИЮ И ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1. Указания для преподавателей по организации и проведению учебных занятий по дисциплине (модулю)

В процессе преподавания дисциплины используются такие виды учебной работы, как семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, а также такие образовательные технологии как Active learning (активное обучение), Problem-based learning (проблемное обучение).

Методические рекомендации по проведению семинаров

Семинары выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Порядок проведения семинара.

1. преподаватель предварительно сообщает обучающимся перечень вопросов, подлежащих рассмотрению на семинаре, и/или темы сообщений/докладов, а также перечень литературных/информационных источников, рекомендуемых для дополнительного углубленного изучения рассматриваемых на семинаре вопросов;

2. заслушивается заранее подготовленный одним или несколькими студентами доклад или сообщение, по завершении которого преподавателем организуется его обсуждение. Студенты вызываются к доске для решения задач для закрепления материала по теме семинара.

3. в ходе обсуждения докладов/выступлений, решения задач у доски преподаватель стимулирует возникновение дискуссии по обсуждаемым вопросам и ее реализацию в управляемых условиях

5.2. Указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю)

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем и вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Таблица 4. Содержание самостоятельной работы обучающихся

для очной формы обучения

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Форма работы
Тема 1. Цена как экономическая категория	29,25	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара
Тема 2. Ценовая политика и стратегия фирмы	29,5	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара

Тема 3. Отраслевые особенности и тенденции в ценообразовании	30	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара
--	----	--

для очно-заочной формы обучения

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Форма работы
Тема 1. Цена как экономическая категория	35,25	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара
Тема 2. Ценовая политика и стратегия фирмы	35,5	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара
Тема 3. Отраслевые особенности и тенденции в ценообразовании	36	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара

5.3. Виды и формы письменных работ, предусмотренных при освоении дисциплины (модуля), выполняемые обучающимися самостоятельно

Особое значение придается организации самостоятельной работы студентов. Обучающийся должен изучить учебный план и программу дисциплины для того, чтобы своевременно понять и правильно оценить ее роль в учебном процессе. Студенту необходимо осуществить выбор тактики и стратегии получения знаний в полном объеме по осваиваемой дисциплине.

Темы дисциплины должны изучаться последовательно. Самостоятельная работа студентов (аудиторная и внеаудиторная) позволяет расширить приобретенные на знания, научиться их прикладному применению, и эффективному проведению работы с нормативной базой и рекомендуемой литературой.

Для своевременной помощи обучающимся при изучении дисциплины кафедрами организуются индивидуальные и групповые консультации, устанавливается время приема выполненных работ.

Самостоятельная работа студентов состоит из следующих видов:

- поиск и обзор литературы и электронных источников информации,
- подготовка домашнего задания

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

6.1. Образовательные технологии

Таблица 5. Образовательные технологии, используемые при реализации учебных занятий

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Форма учебного занятия		
	Лекция	Практическое занятие, семинар	Лабораторная работа
Тема 1. Цена как экономическая категория	Обзорная лекция	Выполнение практических заданий, тематические	Не предусмотрено

		дискуссии, анализ конкретных ситуаций	
Тема 2. Ценовая политика и стратегия фирмы	Обзорная лекция	Выполнение практических заданий, тематические дискуссии, анализ конкретных ситуаций	Не предусмотрено
Тема 3. Отраслевые особенности и тенденции в ценообразовании	Обзорная лекция	Выполнение практических заданий, тематические дискуссии, анализ конкретных ситуаций	Не предусмотрено

6.2. Информационные технологии

При реализации различных видов учебной и внеучебной работы используются следующие информационные технологии:

- использование электронных учебников и различных сайтов (например, электронные библиотеки, журналы и т.д.) как источник информации
- использование возможностей электронной почты преподавателя
- использование средств представления учебной информации (электронных учебных пособий и практикумов, применение новых технологий для проведения очных (традиционных) лекций и семинаров с использованием презентаций и т.д.)
- виртуальная обучающая среда (или система управления обучением LMS Moodle «Электронное образование»).

6.3. Программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

6.3.1. Программное обеспечение

Наименование программного обеспечения	Назначение
Adobe Reader	Программа для просмотра электронных документов
Платформа дистанционного обучения LMS Moodle	Виртуальная обучающая среда
Mozilla FireFox	Браузер
Microsoft Office 2013, Microsoft Office Project 2013, Microsoft Office Visio 2013	Пакет офисных программ
7-zip	Архиватор
Microsoft Windows 10 Professional	Операционная система
Kaspersky Endpoint Security	Средство антивирусной защиты
Google Chrome	Браузер
Notepad++	Текстовый редактор
OpenOffice	Пакет офисных программ
Opera	Браузер
Microsoft Security Assessment Tool. Режим доступа: http://www.microsoft.com/ru-ru/download/details.aspx?id=12273 (Free) Windows Security Risk Management Guide Tools and Templates. Режим доступа:	Программы для информационной безопасности

Наименование программного обеспечения	Назначение
http://www.microsoft.com/en-us/download/details.aspx?id=6232 (Free)	
VLC Player	Медиапроигрыватель
Sofa Stats	Программное обеспечение для статистики, анализа и отчётности
WinDjView	Программа для просмотра файлов в формате DJV и DjVu
LibreOffice	Пакет офисных программ.

6.3.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

<i>Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем</i>
Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных периодических изданий ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com Имя пользователя: AstrGU Пароль: AstrGU
Электронные версии периодических изданий, размещённые на сайте информационных ресурсов www.polpred.com
Электронный каталог Научной библиотеки АГУ на базе MARK SQL НПО «Информ-систем» https://library.asu.edu.ru/catalog/
Электронный каталог «Научные журналы АГУ» https://journal.asu.edu.ru/
Корпоративный проект Ассоциации региональных библиотечных консорциумов (АРБИКОН) «Межрегиональная аналитическая роспись статей» (МАРС) – сводная база данных, содержащая полную аналитическую роспись 1800 названий журналов по разным отраслям знаний. Участники проекта предоставляют друг другу электронные копии отсканированных статей из книг, сборников, журналов, содержащихся в фондах их библиотек. http://mars.arbicon.ru
Справочная правовая система КонсультантПлюс. Содержится огромный массив справочной правовой информации, российское и региональное законодательство, судебную практику, финансовые и кадровые консультации, консультации для бюджетных организаций, комментарии законодательства, формы документов, проекты нормативных правовых актов, международные правовые акты, правовые акты, технические нормы и правила. http://www.consultant.ru

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Паспорт фонда оценочных средств

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) «Ценовые стратегии компании» проверяется сформированность у обучающихся компетенций, указанных в разделе 3 настоящей программы. Этапность формирования данных компетенций в процессе освоения образовательной программы определяется последовательным освоением дисциплин (модулей) и прохождением практик, а в процессе освоения дисциплины (модуля) – последовательным достижением результатов освоения содержательно связанных между собой разделов, тем.

Таблица 6. Соответствие разделов, тем дисциплины (модуля), результатов обучения по дисциплине (модулю) и оценочных средств

№ п/п	Контролируемый раздел, тема дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции (компетенций)	Наименование оценочного средства
1	Тема 1. Цена как экономическая категория	ПК-2, ПК-5	Дискуссия, контрольная работа
2	Тема 2. Ценовая политика и стратегия фирмы	ПК-2, ПК-5	Дискуссия, практическое задание
3	Тема 3. Отраслевые особенности и тенденции в ценообразовании	ПК-2, ПК-5	Дискуссия, контрольная работа

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Таблица 7. Показатели оценивания результатов обучения в виде знаний

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует глубокое знание теоретического материала, умение обоснованно излагать свои мысли по обсуждаемым вопросам, способность полно, правильно и аргументированно отвечать на вопросы, приводить примеры
4 «хорошо»	демонстрирует знание теоретического материала, его последовательное изложение, способность приводить примеры, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует неполное, фрагментарное знание теоретического материала, требующее наводящих вопросов преподавателя, допускает существенные ошибки в его изложении, затрудняется в приведении примеров и формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	демонстрирует существенные пробелы в знании теоретического материала, не способен его изложить и ответить на наводящие вопросы преподавателя, не может привести примеры

Таблица 8. Показатели оценивания результатов обучения в виде умений и владений

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы
4 «хорошо»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует отдельные, несистематизированные навыки, испытывает затруднения и допускает ошибки при выполнении заданий, выполняет задание по подсказке преподавателя, затрудняется в формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	не способен правильно выполнить задания

7.3. Контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Модуль 1.

Семинарское занятие 1. Цена как экономическая категория.

Вопросы для дискуссии:

1. Каковы основные этапы развития теории стоимости, с именами каких ученых связана история возникновения и развития этой теории?
2. В чем сущность категории «стоимости» как основы цены?
3. Каково определение понятия «цена»?
4. Что означает понятие «предельная полезность»?
5. В чем заключаются недостатки кардиналистской теории потребительского поведения?
6. Должно ли государство в рыночной экономике регулировать цены?
7. В чем основа существования у нас единой системы цен? 2. Какие цены можно выделить в зависимости от времени действия?
8. Какую классификацию цен можно провести в зависимости от оборота товаров и услуг, которые они обслуживают?
9. Какие формы продаж могут быть на рынке и какие виды цен при этом выделяют?
10. Какие регулируемые цены могут быть?
11. Как могут различаться цены в зависимости от учета в них транспортных расходов?

Контрольная работа:

1. Определите: а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие; б) оптовую цену предприятия; в) отпускную цену предприятия с НДС; г) снабженческо-сбытовую надбавку; д) торговую надбавку; е) розничную цену изделия; ж) структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

- коммерческая себестоимость изделия, руб. — 190
 - уровень рентабельности, % к себестоимости — 25
 - акциз, руб./ед. изд. — 15
 - НДС, % отпускной цены предприятия без НДС — 10
 - снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации, % покупной цены — 20
 - торговая надбавка, % продажной цены посреднической организации — 10.
2. Рассчитайте розничную цену 1 кг пшеничного хлеба высшего сорта исходя из следующих данных:
 - стоимость пшеницы (1 кг), руб. — 9,5
 - издержки элеваторов, руб. — 0,6
 - рентабельность затрат элеваторов, % — 20
 - издержки мельниц, руб. — 0,5
 - рентабельность затрат мельниц, % — 20
 - издержки хлебозаводов, руб. — 0,8
 - рентабельность затрат хлебозаводов, % — 30
 - оптовая цена 1 кг хлеба (при норме выхода продукта 140 %), — ?
 - НДС, % — 10
 - отпускная цена 1 кг хлеба с НДС — ?
 - торговая надбавка, % — 25.

Семинарское занятие 2. Ценовая политика и стратегия фирмы

Вопросы для дискуссии:

1. Что понимается под «ценовой политикой»?
2. Каковы основные цели проведения ценовой политики?
3. В чем состоят основные принципы ценообразования?
4. Как можно охарактеризовать положительные и отрицательные моменты в установлении цен с точки зрения жизненного цикла товара?

5. В чем состоит содержание тактических аспектов ценовой политики фирмы?
6. В каких случаях цены служат главным средством достижения целей предприятия?
7. Какие результаты могут быть достигнуты предприятием с помощью грамотной экономически обоснованной ценовой политики?
8. Как изменяется уровень цен и политика цен на различных этапах жизненного цикла товара?
9. Как оценить значимость отдельных этапов разработки ценовой политики и ценовой стратегии предприятия?

Практическое задание:

- 4.1. Предприятие имеет 1000 устаревших деталей для компьютеров, приобретенных ранее за 200 тыс. руб. Что выгоднее: обработать детали с издержками 40 тыс. руб. и продать их за 64 тыс. руб. или продать их за 17 тыс. руб. без всякой обработки?
- 4.2. Перед фирмой стоит следующая ценовая проблема. Минимальная цена продаж составляет 500 руб. при производстве 20 изделий и 400 руб. при производстве 40 изделий. В течение определенного периода имеется 40 покупателей, заинтересованных в продукции фирмы. Половина из них привередлива и желает приобретать изделия только в начале каждого периода, даже если приходится платить по 500 руб. за изделие. Другая половина чувствительна к уровню цены и готова купить продукт в любое время, но не дороже 300 руб. за изделие. По какой цене фирма должна продавать свой товар?
- 4.3. Издержки фирмы «Венера» на производство единицы продукции 50 руб. при серийности 1000 шт.; «Глобус» — 48, «Мир» — 54, «Максим» — 57,3 руб. Каждая из перечисленных фирм производит по 120 ед. аналогичной продукции. Сложившийся уровень рентабельности к затратам 15%. Какую цену вытеснения должна установить фирма «Венера»?

Семинарское занятие 3. Анализ рыночной ситуации. Сегментирование рынка.

Вопросы для дискуссии:

1. В чем заключается отличие услуги от товара? 2. Какие специфические формы цены услуги существуют в настоящее время. Охарактеризуйте их.
3. В чем заключаются отличия в структуре цены в сфере услуг?
4. Почему в сфере услуг широко распространена ценовая дискриминация? Охарактеризуйте ее отдельные виды.
5. В чем причины асимметрии информации в сфере услуг?
6. Что понимается под «ценовой политикой»?
7. Каковы основные цели проведения ценовой политики?
8. В чем состоят основные принципы ценообразования?
9. Как можно охарактеризовать положительные и отрицательные моменты в установлении цен с точки зрения жизненного цикла товара?
10. В чем состоит содержание тактических аспектов ценовой политики фирмы?
11. В каких случаях цены служат главным средством достижения целей предприятия?
12. Какие результаты могут быть достигнуты предприятием с помощью грамотной экономически обоснованной ценовой политики?
13. Как изменяется уровень цен и политика цен на различных этапах жизненного цикла товара?
14. Как оценить значимость отдельных этапов разработки ценовой политики и ценовой стратегии предприятия?

Контрольная работа:

1. Эластичность спроса на услуги по ремонту обуви составляет 1,984. В настоящее время при цене услуги по замене набоек, равной 250 руб., мастер ремонтирует 30 пар обуви в неделю. Как изменится объем оказываемых услуг при повышении цены до 400 руб.?
2. Вы решили открыть туристическую компанию, специализирующуюся на поездках из Санкт-Петербурга в Финляндию. Какой ценовой стратегии правильнее всего придерживаться? Поясните ответ.

3. Какой ценовой стратегии правильнее всего придерживаться при открытии фитнес-центра, рассчитанного на посещение семьями? Какие виды скидок с цен и ценовой дискриминации там можно применить?
4. Приведите конкретные примеры применения стратегии «двухчастных» цен и «двухчастных» цен с искажением. Поясните, почему фирма-производитель выбрала именно их?
5. Цена модельной женской стрижки в парикмахерской — 500 руб., переменные затраты — 320 руб. Ожидается рост переменных затрат на 10 %.
6. Проанализируйте последствия возможных альтернативных решений фирмы:
 - а) увеличить цену стрижки для компенсации возросших затрат. Как изменится спрос покупателей и выручка, если коэффициент эластичности спроса по цене равен 2;
 - б) оставить цену на прежнем уровне. На сколько следует изменить объем предоставляемых услуг, чтобы данное решение было безубыточным?

Перечень вопросов и заданий, выносимых на экзамен

1. Каковы основные этапы развития теории стоимости, с именами каких ученых связана история возникновения и развития этой теории?
2. В чем сущность категории «стоимости» как основы цены?
3. Каково определение понятия «цена»?
4. Что означает понятие «предельная полезность»?
5. В чем заключаются недостатки кардиналистской теории потребительского поведения?
6. Должно ли государство в рыночной экономике регулировать цены?
7. В чем основа существования у нас единой системы цен? 2. Какие цены можно выделить в зависимости от времени действия?
8. Какую классификацию цен можно провести в зависимости от оборота товаров и услуг, которые они обслуживают?
9. Какие формы продаж могут быть на рынке и какие виды цен при этом выделяют?
10. Какие регулируемые цены могут быть?
11. Как могут различаться цены в зависимости от учета в них транспортных расходов?
12. Что понимается под «ценовой политикой»?
13. Каковы основные цели проведения ценовой политики?
14. В чем состоят основные принципы ценообразования?
15. Как можно охарактеризовать положительные и отрицательные моменты в установлении цен с точки зрения жизненного цикла товара?
16. В чем состоит содержание тактических аспектов ценовой политики фирмы?
17. В каких случаях цены служат главным средством достижения целей предприятия?
18. Какие результаты могут быть достигнуты предприятием с помощью грамотной экономически обоснованной ценовой политики?
19. Как изменяется уровень цен и политика цен на различных этапах жизненного цикла товара?
20. Как оценить значимость отдельных этапов разработки ценовой политики и ценовой стратегии предприятия?
21. В чем заключается отличие услуги от товара?
22. Какие специфические формы цены услуги существуют в настоящее время. Охарактеризуйте их.
23. В чем заключаются отличия в структуре цены в сфере услуг?
24. Почему в сфере услуг широко распространена ценовая дискриминация? Охарактеризуйте ее отдельные виды.
25. В чем причины асимметрии информации в сфере услуг?
26. Что понимается под «ценовой политикой»?

27. Каковы основные цели проведения ценовой политики?
28. В чем состоят основные принципы ценообразования?
29. Как можно охарактеризовать положительные и отрицательные моменты в установлении цен с точки зрения жизненного цикла товара?
30. В чем состоит содержание тактических аспектов ценовой политики фирмы?
31. В каких случаях цены служат главным средством достижения целей предприятия?
32. Какие результаты могут быть достигнуты предприятием с помощью грамотной экономически обоснованной ценовой политики?
33. Как изменяется уровень цен и политика цен на различных этапах жизненного цикла товара?
34. Как оценить значимость отдельных этапов разработки ценовой политики и ценовой стратегии предприятия?

Таблица 9. Примеры оценочных средств с ключами правильных ответов

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
ПК-2: Способен критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.				
1.	Задание закрытого типа	Какой тип ценовой стратегии предполагает установление цен ниже среднерыночных? А) Пенетрационная стратегия. Б) Стратегия скидок. В) Стратегия высоких цен. Г) Стратегия равновесия.	а	2 минуты
2.		Какая основная цель ценовой стратегии компании и почему? А) Увеличение объема продаж за счет снижения цен. Б) Максимизация прибыли. В) Увеличение доли рынка. Г) Снижение затрат на производство.	б	2 минуты
3.		Какая стратегия предполагает установление высоких цен на новый продукт для создания имиджа премиум-бренда?	в	2 минуты

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		А) Пенетрационная стратегия. Б) Стратегия скидок. В) Стратегия высоких цен (скримминг). Г) Стратегия равновесия.		
4.		Какой метод ценообразования предполагает установление цен на основе затрат на производство и желаемой прибыли? А) Метод ценообразования на основе затрат. Б) Метод ценообразования на основе спроса. В) Метод ценообразования на основе конкуренции. Г) Метод ценообразования на основе ценового лидерства.	А	3 минуты
5.		Что такое ценовая эластичность спроса и запишите формулу? А) Изменение объема продаж в ответ на изменение цен конкурентов. Б) Изменение объема продаж в ответ на изменение цен самой компании. В) Изменение объема продаж в ответ на изменение доходов потребителей. Г) Изменение объема продаж в ответ на изменение рекламных расходов.	Б, $E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P},$	5 минут
6.	Задание открытого типа	Опишите основные цели ценовой стратегии компании.	Основные цели ценовой стратегии компании включают максимизацию прибыли, увеличение доли рынка и создание конкурентного преимущества.	5-7 минут

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		Какие задачи она должна решать?	Ценовая стратегия должна решать задачи по привлечению клиентов, формированию имиджа бренда и адаптации к изменениям на рынке.	
7.		Какие типы ценовых стратегий существуют? Приведите примеры каждой.	Основные типы ценовых стратегий включают: Пенетрационная стратегия: Установление низких цен для быстрого завоевания рынка. Пример: Продажа новых смартфонов по сниженным ценам для привлечения большего количества покупателей. Стратегия высоких цен (скримминг): Установление высоких цен для получения максимальной прибыли от ограниченного количества покупателей. Пример: Продажа роскошных автомобилей по высоким ценам для создания имиджа премиум-бренда. Стратегия равновесия: Установление цен на уровне среднерыночных для поддержания стабильного положения на рынке. Пример: Продажа повседневных товаров по ценам, аналогичным конкурентам.	5 минут
8.		Что такое ценовая эластичность спроса? Как она влияет на ценовую стратегию компании?	Ценовая эластичность спроса показывает, насколько изменение цены влияет на объем продаж. Если спрос эластичен, снижение цен может привести к увеличению продаж и общей выручки. Если спрос неэластичен, изменения цен не существенно влияют на продажи. Это влияет на ценовую стратегию, поскольку компании с эластичным спросом могут использовать ценовые скидки для стимулирования продаж.	8 минут
9.		Опишите метод ценообразования на основе затрат. Как он используется в практике?	Метод ценообразования на основе затрат предполагает установление цен на основе суммы затрат на производство и желаемой прибыли. Этот метод используется для обеспечения покрытия всех расходов и получения запланированной прибыли. Например, компания может рассчитать полные издержки на производство продукта и добавить к ним процент прибыли для определения конечной цены.	5 минут
10.		Как используется метод ценообразования на	Метод ценообразования на основе спроса предполагает установление цен в зависимости от готовности	5 минут

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		основе спроса? Приведите примеры его применения.	потребителей платить за товар или услугу. Этот метод часто используется на рынках с ограниченной конкуренцией или для уникальных продуктов. Например, цены на билеты на популярные концерты могут быть высокими из-за большого спроса.	
ПК-5: Способен собирать, анализировать исходные данные, рассчитывать экономические и социально-экономические показатели деятельности экономических агентов, а также обосновывать и представлять результаты расчетов в соответствии с принятыми стандартами и нормативно-правовой базой.				
11.	Закрытые вопросы:	Какая стратегия предполагает снижение цен для быстрого завоевания рынка? А) Пенетрационная стратегия. Б) Стратегия скидок. В) Стратегия высоких цен. Г) Стратегия равновесия.	А	2 минуты
12.		Что такое ценовое лидерство? А) Стратегия, при которой компания устанавливает цены ниже конкурентов. Б) Стратегия, при которой компания устанавливает цены выше конкурентов. В) Стратегия, при которой компания устанавливает цены, которые копируют цены лидера рынка. Г) Стратегия, при которой компания устанавливает цены на основе своих затрат.	В	2 минуты
13.		Какой метод ценообразования учитывает психологические факторы, влияющие на восприятие цен потребителями?	Г	2 минуты

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		А) Метод ценообразования на основе затрат. Б) Метод ценообразования на основе спроса. В) Метод ценообразования на основе конкуренции. Г) Психологическое ценообразование.		
14.		Какая стратегия предполагает установление разных цен для разных сегментов рынка? А) Сегментированное ценообразование. Б) Пенетрационная стратегия. В) Стратегия высоких цен. Г) Стратегия равновесия.	а	2 минуты
15.		Какой метод ценообразования предполагает установление цен на основе анализа цен конкурентов и где он применяется? А) Метод ценообразования на основе затрат. Б) Метод ценообразования на основе спроса. В) Метод ценообразования на основе конкуренции. Г) Метод ценообразования на основе ценового лидерства.	В, например, на маркетплейсах	2 минуты
16.	Открытые вопросы:	Опишите стратегию ценового лидерства. Как она применяется в бизнесе?	Стратегия ценового лидерства предполагает установление цен, которые копируют цены лидера рынка или следуют за ними. Этот подход используется для поддержания стабильности на рынке и избежания ценовых войн. Например, небольшая	5-7 минут

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			компания может устанавливать цены на свои товары, аналогичные ценам крупного конкурента, чтобы не отталкивать клиентов и сохранять конкурентоспособность.	
17.		Как применяется сегментированное ценообразование? Приведите примеры его использования.	Сегментированное ценообразование предполагает установление разных цен для разных сегментов рынка. Этот подход используется для максимального использования платежеспособности каждого сегмента. Например, авиакомпании предлагают разные тарифы для бизнес-класса и эконом-класса, учитывая готовность клиентов платить за дополнительные удобства.	5 минут
18.		Опишите психологическое ценообразование. Как оно влияет на поведение потребителей?	Психологическое ценообразование предполагает использование психологических факторов для влияния на восприятие цен потребителями. Например, цена в \$9,99 воспринимается как более привлекательная, чем \$10. Этот подход влияет на поведение потребителей, делая их более склонными к покупке при определенных психологических ценовых ориентирах.	8 минут
19.		Как используется метод ценообразования на основе конкуренции? Приведите примеры его применения.	Метод ценообразования на основе конкуренции предполагает установление цен на основе анализа цен конкурентов. Этот подход используется на рынках с высокой конкуренцией, где цены конкурентов играют решающую роль. Например, онлайн-магазины часто сравнивают цены с конкурентами, чтобы поддерживать конкурентоспособность.	5 минут
20.		Опишите стратегию ценовых скидок. Как она используется для стимулирования продаж?	Стратегия ценовых скидок предполагает временное снижение цен для стимулирования продаж. Этот подход используется для увеличения объема продаж в периоды снижения спроса или для очистки складов от старых товаров. Например, магазины могут проводить распродажи в конце сезона, чтобы освободить место для новой продукции.	5 минут

Полный комплект оценочных материалов по дисциплине (модулю) (фонд оценочных средств) хранится в электронном виде на кафедре, утверждающей рабочую программу дисциплины (модуля).

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

Таблица 10. Технологическая карта рейтинговых баллов по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий / баллы	Максимальное количество баллов	Срок представления
Основной блок				
1.	<i>Участие в групповой дискуссии</i>	3/5	15	
2.	<i>Практическое задание</i>	1/5	5	
3.	<i>Контрольная работа</i>	2/10	20	
Всего			40	-
Блок бонусов				
4.	<i>Активная работа студента на занятии, существенный вклад студента на занятии</i>	+1	+3	Соответствующая пара
5.	<i>Участие с докладами на научных конференциях:</i> -внутривузовской - городской -областной - региональной - международной	+1 +1 +1,5 +1,5 +2	+5	По графику
6.	<i>Всероссийский тур предметной олимпиады (конкурса)</i> - Призовое место	+2	+2	По графику
Всего			10	-
ИТОГО			50	-

Таблица 11. Система штрафов (для одного занятия)

Показатель	Балл
<i>Опоздание на занятие (два и более)</i>	-2
<i>Нарушение учебной дисциплины</i>	-2
<i>Неготовность к занятию</i>	-1
<i>Пропуск занятия без уважительной причины</i>	-1

Таблица 12. Шкала перевода рейтинговых баллов в итоговую оценку за семестр по дисциплине (модулю)

Сумма баллов	Оценка по 4-балльной шкале
90–100	5 (отлично)
85–89	4 (хорошо)
75–84	
70–74	
65–69	3 (удовлетворительно)
60–64	
Ниже 60	2 (неудовлетворительно)

При реализации дисциплины (модуля) в зависимости от уровня подготовленности обучающихся могут быть использованы иные формы, методы контроля и оценочные средства, исходя из конкретной ситуации.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1. Основная литература

1. Цены и ценообразование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16892-1. — С. 19 — 32 — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561232/p.19-32>

8.2. Дополнительная литература

1. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы : учебник и практикум для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 343 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05140-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561387>

2. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 420 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16890-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560258>

8.3. Интернет-ресурсы, необходимые для освоения дисциплины (модуля)

<i>Наименование ЭБС</i>
Цифровой образовательный ресурс IPRsmart: - ЭОР № 1 – программа для ЭВМ «Автоматизированная система управления цифровой библиотекой IPRsmart»; - ЭОР № 2 – электронно-образовательный ресурс для иностранных студентов « РУССКИЙ КАК ИНОСТРАННЫЙ » www.iprbookshop.ru
Электронно-библиотечная система BOOK.ru https://book.ru
Образовательная платформа ЮРАЙТ, https://urait.ru/
Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» собственной генерации на платформе ЭБС «Электронный Читальный зал – БиблиоТех» https://biblio.asu.edu.ru <i>Учётная запись образовательного портала АГУ</i>
Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента»

Многопрофильный образовательный ресурс «Консультант студента» является электронной библиотечной системой, предоставляющей доступ через Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретённым на основании прямых договоров с правообладателями. Каталог содержит более 15 000 наименований изданий.

www.studentlibrary.ru

Регистрация с компьютеров АГУ

Официальный сайт Банка России

<https://www.cbr.ru>

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Практические занятия:

- Аудитория, оснащенная презентационной техникой: проектор, экран, компьютер (ноутбук), звуковые колонки, микрофон (в случае количества студентов более 80 человек);
- Рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет
- Для самостоятельной работы студенту предоставляется доступ к библиотеке, читальному залу, залу открытого доступа к сети Интернет, ПК.

10. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Рабочая программа дисциплины (модуля) при необходимости может быть адаптирована для обучения (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий) лиц с ограниченными возможностями здоровья, инвалидов. Для этого требуется заявление обучающихся, являющихся лицами с ограниченными возможностями здоровья, инвалидами, или их законных представителей и рекомендации психолого-медико-педагогической комиссии. При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т. д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т. д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости

осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).